

第②版

女人更要 会赚钱

郑芸/编著

打造女人的金钱头脑，
让你的财力快速提升。

女人的战场不只是在厨房和卧室，
更在赚钱的思想。

Nü Ren Geng Yao
Hui Zhuan Qian

女人要赚钱

【是为了维护自己的
独立与尊严】

中国纺织出版社

第②版

女人更要 会赚钱

郑云/编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

女人学会了赚钱,有了足够的经济能力,在家庭生活中会更有地位。本书根据女人的思维特点、做事习惯,深入地总结出最适合女人的赚钱方法;在分析女性性别优势的同时,对成功女人的成功因素、性格特点、人格魅力进行全方位剖析,让女人在汲取力量的同时,也能够冷静地审视自己,使自己更加富足,日渐幸福。

图书在版编目(CIP)数据

女人更要会赚钱/郑沅编著. --2版. —北京:中国纺织出版社,2015.5

ISBN 978-7-5180-0391-4

I. ①女… II. ①郑… III. ①女性-成功心理-通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 046578 号

责任编辑:闫 星

责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2008 年 5 月第 1 版 2015 年 5 月第 4 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17

字数:184 千字 定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

□□□□□□

第1版

前言

生活中有很多美好的东西值得我们追求,光提钱,看起来有点儿俗。但不知你是否认真想过,金钱在我们生活中所占的分量其实比表面所见要大得多。很多女人都玩过一种用扑克牌算命游戏:从一整副扑克中任意抽取10张牌,红心代表爱情,黑桃代表事业,梅花代表幸运,方块代表财富。你所得的花色,就是这4种东西在你生命中所占的比重。年轻的女子,总是期望自己多抽出几张红心,仿佛只要有“护花使者”在,生命里就有了缤纷的色彩。等真正经历了生活的历练后,她们才明白:爱情不是不重要,但金钱同样关系着一生的幸福。经济独立的女人,更有资格选择自己在感情生活中的去留。而在今天的经济社会,财富是衡量一个人事业成功与否的重要条件之一,自由、爱情、成功、尊严等一切美好的词语,都是与财富作联系在一起的。

女人要赚钱,是为了维护自己的独立与自信,按照自己的意愿选择想要的生活。从这个意义上说,在积累财富、创造财富的道路上,你不必强求自己取得多么了不起的成就。有一个可靠的收入来源,未来有保障,除了生活必需的消费外,还有一部分钱可以用于教育和休闲,偶尔去旅游或买点奢侈品,这就是值得我们去追求的生活。

接下来我们要解决的问题是:女人们怎样才能赚到更多的钱。

在中国现实的社会条件下,赚钱的首选依然是拥有自己的事业,一家公司、一个店铺或是任何一个由自己管理的机构。但事实是,大多数女性依然是服务于某一个固定组织的上班族,所以我们要讲的主题,不是让你的步子从一边一下子就跨到另一边,而是逐渐更新观念,培养赚钱的智慧,不让机会从你的身边溜走。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

在现代社会,是否有赚钱能力考验的是一个人的综合素质。与男性相比,女性在胆识、魄力、理性的思维上有明显的不足,但她们依然拥有自己独特的优势,坚韧、细心、直觉和天生的交际能力都是女人赚钱的法宝。世界上一些女性富豪的成功,给女人们树立了学习的榜样。命运是由自己创造的,正确的方向加上切实的努力,最终你就会有资格享受生活中一切美好的东西。

另外,你要知道,同样是工薪阶层,有人拥有自己的安乐窝,生活安定优裕;有人却一直过得捉襟见肘,人也变得苍老而憔悴。之所以有这种巨大的差异,原因就在于她们的消费方式和理财水平的不同。而这一切,都不是不可改变的,通过正确理财观念的确立和日常行为的调整,你的生活就有可能焕然一新。

每个女人都通过投资、创业致富是不现实的,但是通过合理的个人理财计划,保障自己一生平安优裕却是可以达到的。有正确理财观念的女人,比别人更会储蓄,更会合理地消费。理财的最高成就是“财务自由”,为了将来源源不断的持续性收入,无论你现在投入多少时间和精力都是值得的。

女人天生有自由浪漫的思想倾向,但在 20~35 岁的时候,应该完成向平和、稳定、优裕的中产阶级的过渡。这样,才能保证在以后的岁月里,不为自己两手空空、无可依托而懊悔。

追求金钱,并不会损失你的生活乐趣。事实上,金钱所带来的充裕安定的生活,对于你的容颜、情趣是最佳的滋养,新一代的女性,完全可以同时拥有财富和快乐。

郑 云

2008 年 2 月

□□□□□□
第2版

前言

不论何时何地,金钱总是人们绕不开的话题。不论是做事、休假、恋爱、结婚,离了钱都是寸步难行。这不是因为货币本身的价值,而是因为它是实现价值最有效的手段。换句话说,如果想生活幸福,钱是不可缺少的东西。

在现代社会,是否有赚钱的能力考验的是一个人的综合素质。与男性相比,女性在胆识、魅力、理性的思维上有明显的不足,但她们依然拥有自己独特的优势,坚韧、细心、直觉和天然的交际能力都是女人赚钱的法宝。命运是由自己创造的,正确的方向加上切实的努力,最终你就会有资格享受生活中一切美好的东西。

女人赚钱,要留心生活的方方面面,不要每天漫无目的地上班、下班,过着相同步调的生活,更不要抱怨没有机会,你没有抓住机会是因为你没有留意生活中的琐碎小事。做一个独具慧眼的聪明女人,充分发挥自身的优势,用新的理念和新的眼光细心地去观察、去领悟,就会欣然地发现商机就在你的身边。把握机会,积极行动,你就可能拥有更多的财富。

追求财富不只是男人的目标和权利,在今天,女性以前所未有的美丽、智慧和信心活跃在发财致富各个领域。

那些从白手起家到以亿万身家登上财富排行榜的女性,那些从默默无闻到星光熠熠、万人瞩目的女性,在旁观者眼里,总会以为她们有命运的眷顾,有特别的财运。

那么,那些被视为“财女”的人,是否真的拥有她们致富的独门武器呢?



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

幸运之外，她们总会有一些特别的素质是与众不同的，命运之神，只会关照那些值得关照的、能够扶得起来的女人。

具体说来，女性有 10 种赚钱的素质，可以招来成功和财富的青睐，后来者可以在观念、财识、创新、人脉、胆识、雄心等方面逐一打造自己，向那些成功的女性看齐。

女人的命运掌握在自己的手中，若不替自己的未来生活做打算，缺乏居安思危的观念，是很危险的。趁年轻，就应为将来做准备，女人有赚钱的意愿且会赚钱，未来的幸福生活，就已经有了稳固的保障。

本书是一本充满启发和智慧的读物，它虽然不会使你的生活发生立竿见影的改变，但是你可以在与那些“财女”们的对比中，发现自己的不足，矫正自己行动，一步一步接近财富之门。

编著者
2015 年 1 月

□□□□□ 目 录

第一章 有财力,女人更能活出自己的美丽 / 001

人活着不是为了受苦,我们有权利追求生活中一切美好的东西。只为维持生存而奔波劳碌是一生,创造自己的生活资本、尽情享受金钱全方位的回馈也是一生,即便只是为了让自己生命里的内容更丰富,让自己活得更精彩,女人也应有从今天开始就积极亲近金钱的必要。

你有多少真金白银的资产并不重要,但“有钱”必须是在经济上不依赖任何人,完全可以主宰自己的未来的生活。在现代社会,金钱不只是流通的工具,同时它还代表着一个人的富足和保障。

赚钱是为了按自己的意愿生活 / 003

女人提升对钱的“钱”途 / 007

面对金钱,女人要有现实的心态 / 010

有了足够的经济能力,生命才会有活力 / 014

以事业为支点,寻求真正的独立 / 018

学会定义属于自己的幸福 / 022

第二章 饱财识,眼光指引女人打开财富之门 / 025

我们说一个女人有没有财识,主要是看她有没有收揽财富的主观认识和创造

女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

财富的头脑。要赚钱必须对财富有着敏锐的触角,对财富敏感的最大表现便是具有洞察财富的能力。

对每个立志赚钱的女人来说,用心接触社会,了解社会,才能培养起敏锐的眼光来。作为一个女人,只有漂亮的外表是远远不够的,每个女人都可以通过充实自身的“知本”,培养自己亲近财富、掌控财富的能力。

培养财识,把幸福握在手中 / 027

女人要为漂亮投资,更要为“知本”努力 / 031

靠知识赚钱,轻松做女人 / 036

直觉是女人赚钱的特殊优势 / 040

敏锐的眼光让女人更容易成功 / 043

女人不要嫁错郎,更不能入错行 / 047

第三章 有魅力,女人赚钱最重要的资本 / 051

你的穿着、你的姿态、你的言谈举止和思想性格,所有这一切都可能构成了你魅力的一部分。我们没有权利选择自己的出身环境,却可以选择自己“人生品牌”的定位,做一个具有吸引力的女人。怎样发挥女性独特的魅力而不流于滥情,是每个女人走在财富道路上的必修课题。我们要学会用最温柔的行动出击,争取更多的财富、更合理的待遇、更合适的位置。

女人的魅力来源于对自己的定位 / 053

有个性的女人最受社会的青睐 / 056

女人独特的魅力更易吸引财富的瞩目 / 060

会“推销”自己的女人有财气 / 063

有人格魅力的女人才能成大器 / 066

善用魅力,避免魅力带来的麻烦 / 069

激发自己的潜力,做独一无二的女人 / 072

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 / 077

我们所强调的“筹划”,并不是那种殚精竭虑的精打细算,而是根据自己所处的环境、自己所具备的条件和优势,对自己的人生进行理智设计及运作。希望自己富有起来的女人要记住,赚钱就是你的核心目标,而此时,诸如事业与爱情、平安与幸福等一切美好的东西自然会随之跟进。

当一个女人全力投入创造财富的事业中时,就开始以一种不同的层次有了自我体验,你的思维、眼光、方法都有了全新的改进,此刻,金钱也会慢慢随之而来。

人生方向明确,金钱汇聚更多 / 079

态度现实的女人有长久的财缘 / 082

筹划到了不受穷 / 086

在自己熟悉的领域里找钱 / 090

储蓄是你与财富靠拢的第一步 / 094

能赚钱还要把钱看好 / 98

健康的金钱态度是赚钱的保障 / 102

第五章 会理财,善管理的女人有财运 / 107

一些女性以“没有数字观念”、“天生不善管钱”逃避理财的问题,这都是对自己不负责任的态度。你到现在还没有理财计划和行动,并不是因为客观条件不具备,归根结底还是自己认识上的问题。理财的门槛既不高,也不是你想象中的惊涛骇浪,信心和坚持,在这里依然是制胜的法宝。

学习理财不是教你发横财的方法,也不仅仅是“以钱生钱”。有正确理财观念的人,比别人更会储蓄,更会合理地消费。理财的最高成就是“财务自由”,为了将来源源不断的持续性收入,无论你现在投入多少时间和精力都是值得的。

学会“省”下生活中不必要的开支 / 109

理财是赚钱的第一种方法 / 113



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

- 从持家开始,锻炼理财的功力 / 117
- 理财,女人宜做保守派 / 121
- 耐心打造你自己的“黄金存折” / 125
- 学会管理自己的财富,创造美好人生 / 129
- 学会分开投资与生活 / 133
- 金卡时代,注意别“卡”走了你的钱 / 137
- 把钱花在刀刃上的女人会生活 / 141

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 / 145

女人要赚钱,必须靠自己长期的刻苦奋斗,侥幸成功的例子毕竟不多,但是有一个事实你必须注意,在付出同样的辛苦之后,人们所取得的成就依然有高有低,有大有小。这时候你需要问问自己是不是找到了方法,抓住了机会。

为了寻找最佳的赚钱方法,你不但要敢想敢做,而且要明白自己最宝贵的资产在哪里,是名气、资历、独特的天赋,还是性格、心态或者某一种技艺?发掘自己的资产,围绕着自己的资产运作,会有事半功倍的效果。

- 机会对于每一个人都一样多 / 147
- 抓住一个机会,也许就能让你成为富翁 / 151
- 留心观察,积累财富信息 / 155
- 在不断的尝试中寻找财富之门 / 159
- 从小处入手是赚钱的大智慧 / 163
- 先做形象再赚钱 / 166
- 机遇从经营好“现有的资产”开始 / 170

第七章 勤动脑,创新让财富直接飙升 / 175

女人做事,倾向于用她们的手,用她们的脚,用她们学过的专业知识,唯独不用她们的大脑。因为不善于思考,无法创新,所以就不能做出改变,不能踏上致富

的台阶。

在商业上的创新,不仅仅在于你制造出了什么新产品,填补了哪些空白,事实上,越是司空见惯的生活琐事,隐藏的商机越多。如果你把一个事物、一个现象往深了挖掘,往往会发现一些新的着眼点。有时候,加一点点改动,多一点点服务,就是我们获得财富的契机。

如果你希望改变自己的状况,获得进步,那么首先要从改变思维开始。创新是一种美丽的奇迹,它能使一个人实现财富梦想,从而改变自己的一生。

- 投资股票不如投资自己的大脑 / 177
- 灵活的头脑是一切商机的源泉 / 181
- 女人的天性有助于财富创意的发挥 / 185
- 拥有创新思维的女人必将成功 / 189
- 创意是最轻巧的财富杠杆 / 193
- 一条道跑到天黑的女人撞不上机遇 / 196

第八章 善交际,打造自己的朋友圈 / 201

“男人的成功一般是通过实际的竞争取得的,而女人的成功则往往是通过实际联络取得的。”在生活中,你可以看到有些女人并不具备可以称道的背景,专业技能也算不上出类拔萃,但是她们所取得的成就,却是一些基础条件优越的人所不能的。当然这有多方面的原因,但是有一点绝对不可忽视,那就是她们可以信托的关系更多,更懂得如何与人合作。

有朋友的女人也不是平白就受那些贵人的喜欢,她们的共同之处在于沟通能力强,并且非常珍惜自己的人际关系。尽力提高自己的社交水平,主动争取与成功人士或强势力量合作的机会,是女人走向成功的一条捷径。

- 女人要成功,先从点滴合作开始 / 203
- 贵人扶助弱女成为女强人 / 207
- 结交成功的朋友,实现自己的梦想 / 211
- 能说会道,女人赚钱的第一门道 / 215



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

会交际的女人,拥有更多成功的机遇 / 219

强大的朋友网络就是一棵摇钱树 / 223

借助外力也是赚钱的好方法 / 228

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 / 233

因为自然存在的性别差异,女人多有感情用事、犹豫、怕羞、缺乏冒险精神等性格特点。本来,小女人有些小脾气,也是无伤大雅,但如果你以赚钱为大目标,寻求自主与自立,还是要理智为先,控制好自己的生活步调。女人做事业,有一句话必须牢记:我们要的是最终结果,对中间过程发生的一切不必过于介意。

女人赚钱必须要注意亲情的内耗 / 235

在卑微之中,脸皮要厚一些 / 238

有舍有得,才是赚钱的长久之道 / 242

理性生活是女人赚钱的保障 / 246

能成事的女人不受情绪的干扰 / 250

迷信血型、星座的女人之诫 / 253

女人需要从一再犹豫中解放自己 / 257



有财力,女人更能活出自己的美丽

人活着不是为了受苦,我们有权利追求生活中一切美好的东西。只为维持生存而奔波劳碌是一生,创造自己的生活资本、尽情享受金钱全方位的回馈也是一生,即便只是为了让自己生命里的内容更丰富,让自己活得更精彩,女人也应有从今天开始就积极亲近金钱的必要。

你有多少真金白银的资产并不重要,但“有钱”必须是在经济上不依赖任何人,完全可以主宰自己的未来的生活。在现代社会,金钱不只是流通的工具,同时它还代表着一个人的富足和保障。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



赚钱是为了按自己的意愿生活

只有在拥有足够的金钱做后盾的时候,女人的视野才会更开阔,对自己的人生才会有更多的自主选择。了解金钱对于人生的重要意义,在自己的头脑里树立起对金钱正面的、愉快的联想,是女人赚钱的第一堂课。

女

人们在涉世不深的时候,青春浪漫,对钱的实质并无太多的感触。身边那些以金钱为重心、围绕着金钱筹划生活的人,还常常被她们讥笑为“钱奴”。她们以为,专心赚钱会损失生活的趣味,剥夺自己享受生活的权利。

其实,只要你认真观察一下周围的人和事物,静下心来思考一下,就会发现在现实中,金钱不只是流通的工具,同时它还代表着一个人的自由和保障。现代人常会说“压力大”,这种压力可能是紧张的生活节奏所致,深层的原因却来自我们对自己未来生活的不确定和不自信。你的命运必须由别的人、别的机构来决定,所谓的压力就会一直考验着你的承受能力。

当然,在这个世界上,穷人和富人都无可避免地要受到压力的困扰,面对不同层次的竞争。但是我们应该看到,那些还没有建立起自己的金钱保障体系的人,每天除了要面对纷繁的人事纠葛外,同时还要承担衣食



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

住行的考验,生活对于他们的压力将更漫长、更沉重。

随着经济的发展,金钱的声音越发响亮。

钱能买到什么?曾有人发表过“金钱买得到医疗,买不到健康;买得到簇拥,买不到友谊;买得到美食,买不到味觉……”诸如此类的见解。然而不客气地说,毕竟这只是一个文字游戏,金钱买不到的东西,实在很少。女人常常被比喻成花朵,那么金钱就是你生命里的阳光,长在阴寒之地的花朵也可能会开放,却永远不会开得娇艳,这就是差别。

只有在拥有足够的金钱做后盾的时候,女人的视野才会更开阔,对自己的人生才会有更多的自主选择。

今典集团以房地产开发为主,自20世纪90年代以来,已经发展成为一个跨行业、跨地区、多元化、国际化的现代企业集团,并以其独特的人文关怀与文化底蕴,在房地产乃至整个商界享有盛誉。今典集团的执行总裁王秋扬,有一段近乎传奇的经历。

王秋扬刚从北京广播学院毕业时,有个不小的理想:拍一部自己的电影。预算做了50万元,四处奔波仍然是两手空空——谁肯给她这么大一笔钱拍电影玩儿。

她不甘心,一狠心辞了人人都羡慕的文工团的工作,下海挣钱。她从业务员开始做起,四处奔波,谈生意、见客户、写方案。她曾在半夜的寒风里错过最后一趟公交车,走了一个小时到家,磨得穿高跟鞋的脚打起了血泡;也曾三番五次地被客户拒绝,躲在家里哇哇大哭一场,然后抹了眼泪又雄赳赳、气昂昂地出门去。

“钱有什么了不起,我一定能挣得到。”从小对钱没什么概念的倔强女孩心想。只要自己认定的项目,她总是竭尽全力去做,这样的人没有理由不成功的。经历了许多波折之后,王秋扬终于在房地产上找到了自己的立足点。当她在北京建的楼盘正式发售,从自己办公室里往下看的时

第一章 有财力,女人更能活出自己的美丽 ■ 005

候,王秋杨终于舒了一口长气,然后摇摇晃晃回家睡觉去了——为了这一天,她已经连续一个星期忙得没怎么睡觉了。临睡前她美美地想:终于有钱拍电影了。结果到项目完全结束时,她被吓了一大跳,竟然有这么多的钱,够拍100部电影了。



但这个时候的王秋杨,已远非当初那个文艺女青年,她已有更为丰富的人生梦想等待她一一体验。她的办公室是6米高、100多平方米的阳光房,偌大空间只摆放了自己的桌椅和一株热带植物,空旷又辽阔——这是属于王秋杨的一个金色的壳。一时间,她变成了讲究生活品位的时尚女强人,穿梭于北京、巴黎、纽约、东京;在下一刻,她又变身为西藏的“阿佳拉”(女人),在藏民充满牛羊和酥油气味的帐篷里说藏语,彻底放松自己的身体和思想。

今天的王秋杨完全可以按照自己的想法生活,不仅仅因为她有自由的思想,更主要的是因为她拥有了以金钱为基础的高度。我们可以想象,当一个女人为了孩子的奶粉钱疲于奔命的时候,她还有多大的心力来追逐自己的梦想?

恰恰是因为有金钱的支撑,女人们才有自主选择生活的资格。新女性从不因为物质的满足而放弃精神的追求,相反,是物质基础使她们更有实力构建自己的精神世界。

金钱不是女人的终极目标,因为世上没有那么笨的女人,只贪恋一大堆冰冷的数字。她们用金钱去培养美丽和风情;用钱去请最好的美容师,用最好的化妆品,收藏钟爱的艺术品以及支付芭蕾舞课和MBA的学费;



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



用钱去提升见识和品位,赢
来安全感;用钱滋养兴趣,丰
盈内心;用钱节省时间和体
力,获得更多方便;用钱随时
为失败付学费,得到更多的
经验和阅历;用钱去发掘自
己的爱心,因为她们真正拥
有帮助别人的经济能力。

了解金钱对于人生的重
要意义,在自己的头脑里树立起对金钱正面的、愉快的联想,是女人赚钱
的第一堂课。即便只是为了让自己生命里的内容更丰富,让自己活得更
精彩,女人也很有从今天开始就积极亲近金钱的必要。只为维持生存而
奔波劳碌是一生,创造自己的生活资本、尽情享受金钱全方位的回馈也是
一生。只要调整好自己的观念和行动,每个女人都有资格、有条件享受美
好的生活。



女人提升对钱的“钱”途

女人的美丽与财运,从来都是相辅相成的,金钱所带来的
优裕与安定的生活,于我们的容颜是最佳的滋养,而女人的优
雅与美丽,会使世间美好的东西源源不断地流入她们的口袋和
脑袋。

有 一句话曾经在时尚圈子极为流行:“不用香水的女人,是没有前途
的女人。”这句话揭示了女人世界里一条通行的真理:女人的前途,
在于对自身魅力的觉醒,并且永远不言放弃。

美女的意义,在于以美丽约束自己,永远不走下坡路。这样的女人,
年轻时靓丽,年老时优雅,永远可以微笑着面对命运的波折起伏。

穷困和潦倒总是并行的,影视剧的贫苦女人除了衣衫破烂,还要有肮
脏的皮肤及一双永远没有光彩的眼睛。这是一副扶不起来的形象,香港
女作家亦舒这样形容那些自我放弃的女子们:开始是不再经常洗头,接着
放弃节食,不穿丝袜,于是整个人崩溃,专门挑有橡皮筋头的衣裙,脸黄黄
的,接受命运的安排。

而那些在自己的领域里取得了非凡成就的女人,不见得是天生丽质
的美女,但她们首先是能自律、有上进心的人。

惠普公司的 CEO 费奥莉娜是一个标志性人物,她在企业界的作为让



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

人想起有“铁娘子”之称的撒切尔夫人。

在费奥莉娜的任何一张照片里,她都表现出十足的女人味,衣着靓丽得体,气质高雅,略施粉黛的脸上笑容迷人、目光炯炯,虽然不是麦当娜,可是吸引眼球的能力绝对不亚于好莱坞明星。

还有夏奈尔女士,她为女人创造了奇迹,夏奈尔系列香水和夏奈尔服装的诞生,具有开创性的历史意义。夏奈尔女士本人是一位极优雅的女性,浅黄色的头发温柔地盘在脑后,十分美丽。在对待工作一事上,她一丝不苟甚至达到了严厉、苛刻的地步。这样的优雅,让人觉得可爱也可敬,她让女人们的身体和心灵同时从沉睡中和桎梏中醒来,懂得了自尊与自爱,更懂得了工作着的幸福与独立的价值。

在实际生活中,我们离费奥莉娜或夏奈尔的成就的距离还很远,但这不妨碍我们为自己界定一个有高度的标尺,以此检查自己、督导自己,严防因精神的萎靡而带来的前途黯淡。事实上,即便是在平凡的生活之中,那些衣着得体、容颜干净漂亮的女子,不管是工作还是持家,也都很有一套方法。她们在心中有自己的原则,有长远的规划,处理起任何事情来都有条不紊。相反,那些蓬头垢面、马马虎虎的女人,过起日子来常常是拆了东墙补西墙,在家里算不得一个好妻子,走出门去也很难得到上司或客户的青睐。所以说女人打造自己的美丽,并不仅仅是想做给别人看。对自己用心的人,自然会更了解自己,知道自己的长处,从而获得自信。

生活在以外貌装扮为主流的时代,却不关心自己的外在形象,这无异于是不关心自己。现在和过去不同,在漂亮和健康成为同义词的时代,粗糙的皮肤和肥胖的身材愈来愈不合时宜。不注重自己的外貌,也会受到和不注重内涵一样的待遇,甚至情况更为糟糕。

阿雅结婚生子后就辞了职,一心在家里照顾丈夫和小宝宝。如今孩子3岁了,上了幼儿园,她想出来工作,却找不到合适的单位,于是就自己

第一章 有财力,女人更能活出自己的美丽 ■ 009

开了一间服装店,以职业、休闲女装为主。干了半年,生意一直冷冷清清。在灰心失望之下,她就找旧日的伙伴们讨主意。三五个老同学一起去店里看她,阳光灿烂的上午,她却睡眼惺忪,仿佛刚从被窝里爬出来一般。身上松松垮垮穿了一件大毛衣,脚上是平底的凉拖。一位女同学心直口快,一张口就批评她说:“这么没水准的老板娘,难免让人怀疑你店里服装的档次,你还卖职业女装呢?干脆卖围裙得了!”

其实这话倒说在了点子上。老板娘虚心接受大家的意见,拿出当年“准校花”的精神,清洗去这几年积累下来的懒散,柜台重新布置,服务员好好教导,从里到外焕然一新,客流量马上就有了改观。

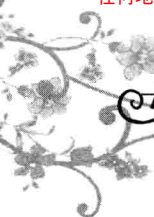
俗话说:“一分精神一分财。”自己都懒洋洋、无精打采,财气也会绕道而行。女人要切记“一分美丽一分财”,你的外表无时无刻不在向人展示着你的经济环境和人生态度。

许多女人都有一个模模糊糊的心愿,她们期望自己有钱,同时也期望自己拥有美丽,有时甚至会为两者孰轻孰重、孰先孰后产生疑惑。却不知女人的美丽与财运,从来都是相辅相成的,金钱所带来的优裕与安定的生活,于我们的容颜是最佳的滋养,而女人的优雅与美丽,天生对金钱就有一种吸引力,会使世间的好东西源源不断地流入她们的口袋和脑袋。

聪明的女人应该明白,美丽是一种可以学习、可以发展的素质,只要你愿意,就完全可以给自己的外形做主。在电影《窈窕淑女》中,奥黛丽·赫本饰演的那个少女,就成功地由一个出身贫贱、行为粗鲁的女孩,经过学习最终脱胎换骨,变得气质脱俗。脱颖而出的美女故事不是神话,只要具备美感的表露技巧,谁都可以做到。

作为一个平凡的女人,要千娇百媚有些难度,却完全有可能做到每天都神清气朗,这样的女人无论做什么都有无限的前途,当然也肯定会有“钱”途。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



面对金钱，女人要有现实的心态

世界级的理财大师博德·雪佛说：“钱当然不能代替爱情，但是，爱情也不能代替钱。”尽早地向成熟社会群体价值体系看齐，就可以在你逐步成长中避免走许多弯路，少受一些不必要的挫折。

很多女人大概都玩过一种用扑克牌算命的游戏：从一整副扑克中任意抽取 10 张牌，红心代表爱情；黑心代表事业；梅花代表幸运；方块代表财富。你所得的花色，就是这 4 种东西在你生命中所占的比重。年轻的女子，总是期望自己多抽出几张爱情牌，仿佛只要有护花的王子在，生命里就有了缤纷的颜色。等真正经历了生活的历练后她们才会明白：爱情不是不重要，但金钱同样也关系着自己一生的安宁，世上没有永远不变的爱，这时候金钱就是爱情的退路。

有些女人以为钱是钱，爱情是爱情，只能选择一个。不仅是在这个问题上，在所有问题上，这种二分法的思考方式都是很危险的。世界级的理财大师博德·雪佛说：“钱当然不能代替爱情，但是，爱情也不能代替钱。”经济实力和爱情之中，不是有一样就可以。这两者应该置于天平的两端，小心地寻求平衡。

在“白头偕老”已经越来越难的现代社会，女人拥有一张长期饭票的

第一章 有财力,女人更能活出自己的美丽 ■ 011

概率越来越低。当婚姻破碎,金钱的纠纷很容易导致男女双方恶言相向,受害的一方往往是女人。

即使婚姻幸福的女人,也有机会单独面对现实人生。因为妇女普遍比男性长寿八至十岁,你终有一天要独自面对一段人生路的几率极大。女性在职场,普遍比男性处于劣势。女性的收入普遍低于男性,即使同工也不同酬。女性换工作的频率也比男性高,公司裁员多半先裁掉女性。

年轻的时候,女人觉得这一天永远不会来临,总是很乐观地认为“船到桥头自然直”。女人总是逃避现实,缺乏居安思危的观念,不愿意去想倒霉的事,等到问题发生了才烧香拜佛,祈求上苍眷顾。其实,女人如果尽早地认识现实,为将来的日子做好准备,命运完全可以掌握在自己手中。

在传统观念中,女人以“清纯”、“善良”为美,一些早早地就把高薪工作、会赚钱的老公、豪宅名车、安定的生活定为自己最高目标的女子,一开始时常会遭到大家的鄙薄。但是随着时光的流逝,你会发现她们的选择是现实的。一个20岁左右的女孩每天来去匆匆,为衣食奔忙,还不会有太多额外的感触,但到四五十岁的时候,已经有了皱纹和白发,却依然无法过上安定的生活,就只能自己独自吞咽这个苦涩的果子了。这并不是说,只有变得世俗,才能过上优雅的生活,而是说,如果能抛弃对金钱和现实的“洁癖”,就不至于在年华老去后,还要为金钱而过着疲于奔命的生活。

阿兰和小米是大学的同班同学,而且是住上下铺的好姐妹。但是因为生活观念的不同,两个人的分歧越来越大。小米喜欢文学和美术,是一群男孩子众星捧月的焦点,课余时间她不是参加学校里文艺社团的活动,就是出去看画展或写生;阿兰却只读经济新闻和生活杂志,衣着打扮也规规矩矩,虽然很讨师长们的欢心,但在小米眼里却显得拘谨而保守。渐渐



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



的,阿兰成了小米眼里的“俗人”,再也不屑于与之伍。

毕业之后,两人各奔东西,很多年也没有再联系。

10年后,一个偶然的
机会,小米遇到了阿兰。这时候小米已换了好几次工作,如今正为下一个工作奔波。因为性格不合,前几年她就

与先生离了婚,暂时寄居在姐姐家里,由于压力太大,她的皮肤变得粗糙,身材也开始发福,显得十分落魄。阿兰看起来却和当年没什么两样,容光焕发的样子使她反而比学生时代更加美丽。原来,她以逐年积累起来的工作经验,赢得了一家外资企业的青睐,如今年薪不菲,嫁给了一个相当有能力的律师,日子过得十分安逸。

女人们应该明白,精神从来都是建立在物质生活的基础上的。上帝是公平的,他会给我们每个人一段充满激情和梦想的青春,却不会放纵任何人只凭自己的喜恶过一辈子。与其被现实牵着鼻子盲目地生活,转了一圈再回到原地,还不如早一天理解现实环境,让人生完全在自己的掌握之下。

有些人以为,人活得过于实际,就不得不抛弃诸如理想、爱情之类的精神追求。事实上,精神价值只有在现实价值中才会显得更有光彩。一个人的品位、兴趣在金钱的滋养下才能更为纯粹,而“贫贱夫妻百事哀”,

第一章 有财力,女人更能活出自己的美丽 ■ 013

优裕的生活同样是爱情的稳定剂。放弃对金钱、对现实的清高,意味着你选择了一种“诚实”的生活。这表示你已经明白了对于自己什么才是最重要的,然后就有计划地朝着既定的目标前进。

对于年轻的女子来说,同龄人相互的喝彩声支撑不了你的一生,你最终要面对的,还是来自主流社会的选择。所以尽早地向成熟社会群体价值体系看齐,就可以在你逐步成长中避免走许多弯路,少受一些不必要的挫折。而对于已过了青春年华却还在摸索之中,到现在还找不到自己方向的女人,只要你能觉醒,那么从什么时候开始都不晚。

我们仍以上文中的小米为例,如果她能在与旧同学阿兰的对比中理顺自己的思路,明白了自己一向是把理想和兴趣当做生活,而把现实的生活抛到脑后。从现在开始丢掉那些不实际的想法,把精力用在金钱和社会资源的积累上,相信不久以后,她的生活就会出现许多改变。要知道,坚持自己梦想的女人都是一些聪慧的女人,只要她们愿意纠正自己观念上的偏差,就会有足够的行动能力。

当你在生活不开心、不得意,眼睁睁地看着现实背离自己而去的时候,要先想一下,在自己心中对金钱是否有一个客观的定位,对人生是否投入了脚踏实地的努力。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

有了足够的经济能力，生命才会有活力

一些同情心过于丰富、对自己的命运缺乏主观认识的女人要
知道，只有自己先上了岸，才会有救助他人的可能。你的
生命里会拥有多大的发挥空间，将取决于你的经济实力。

除

了极少数幸运者，大多数人的一生总会遇到一些波折，甚至在毫无准备的时候接受一场意外的考验。女人们最容易受到传统观念和文艺作品的影响，她们往往会以为在困境中与亲人彼此温暖、一起苦捱是令人感动的高尚，谁要是独自逃离，就是背叛了爱情与亲情。她们暗自感叹：“看来真是人生难料啊！这一切都是命中注定！”

事实真的是这样吗？不，在能否过好日子这个问题上，比“有天赋”和“命好”更有影响力的就是“聪明”，它决定着你是否能够做出明智的抉择。一些同情心过于丰富、对自己的命运缺乏主观认识的女人要知道，只有自己先上了岸，才会有救助他人的可能，否则大家一起在波涛里沉浮，终归也于事无补。在两难的困境之中，女人最明智的选择应该是努力提高自己、充实自己，然后以你的经济能力，激活命运的残局。

梅加瓦蒂曾是“千岛之国”印度尼西亚开国总统苏加诺的女儿，她命运多舛，早在童年时代，父母离异让她失去了母爱。17岁那年，苏加诺总

第一章 有财力,女人更能活出自己的美丽 ■ 015

统遭到软禁,她从高贵的公主成了社会上“不可接触的贱民”。这时的她,不得不终止学业。后来,她遇到第一任丈夫,俩人恩恩爱爱,有了一个可爱的孩子,在她怀第二个孩子期间,丈夫在执行飞行任务时突然失踪,下落不明,这对从小就缺乏爱的她来说,是个多么大的打击!几年后,她与一位外交官结婚,婚后才两个星期,这个不负责任、玩世不恭的花花公子又有了新欢,最后弃她而去。

如此残酷的命运没有让梅加瓦蒂沉溺于痛苦的往事中,她清楚地知道,作为女人,该如何走自己的路,而不是成为男人的附属品。她要用自己柔弱女人身上那些温情的力量,来扭转自己歪曲变形的命运。为了拯救自己和需要自己照顾的孩子,她必须不断地前进。

就这样,梅加瓦蒂在艰苦的生活中,一边肩负着家庭重担,一边利用业余时间不停地学习。学识和与众不同的经历,塑造了一个成功的女人。不久,梅加瓦蒂跻身政界,一步步走上民主党雅加达中央区会主席的位子。

2001年7月,坚定有力、富有感召力、威望很高的梅加瓦蒂在举国上下的欢呼声中宣誓就职,成为印度尼西亚的总统。

梅加瓦蒂的经历告诉我们,助人者首先要自助。一个女人只有在本身的层次逐渐提高,在生活中找到自己的位置,才能真正改变自己的命运,并给身边的亲人带来光明和温暖。可惜生活中许多女人不明白这个道理,在苦难中过早地透支了自己的才华和能力。有很多环境不太理想的女子,当自身的能力还没有完善时,身边的人却已经在等待她们的帮助。于是她们只好拼命地工作,资助了亲人之后,薪水所剩无几,自己只好又投入下一轮毫无目标的忙碌中。

我们无法考证,到底是什么人依据什么规定,强调女人的美德就是无条件、无目的地牺牲。但是,将时间投资在自己身上就不一样了,这终将



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

会给自己和周围的人带来加倍的回报,这对彼此都是一件好事。而你的生命究竟有多大的活力、多大的发挥空间,终将取决于你的实力。想想看,对于你的家人,是微薄的辛苦报酬、同情的眼泪还是切切实实的物质援助更有效果呢?所以你在投资自己的时候,不必有抱愧的心理,为了你们的长远利益,你有充分的理由这么做。

在你生命里的潜力还没有被充分挖掘出来之前,且不要为眼前的小问题分心。但是众所周知,爱情往往是考验女人的又一道关口。

李瑛念大学的时候,是学校里的风云人物,不仅学习能力强,而且多才多艺,不论唱歌、美术还是运动,她都有着超凡的实力。她的目标是,先拿到大学文凭,再到德国一家著名的研究所继续深造。她总是说,在未实现自己的梦想之前,她不想为任何事情分心。

可是这时候她爱上了同校的一位韩国留学生,两个人爱得如胶似漆,一时也不舍得分开。后来,她的男朋友期满要回国,为了两个人能继续在一起,李瑛毫不犹豫地申请休学。面对周围朋友的劝告,她说:“没有牺牲的爱,能称为真正的爱吗?如果没有真正的爱情,人生还有什么价值?况且我已经计划好了未来,你们不用操心。”

虽然身边的亲朋好友都替她担心,但也觉得凭她的聪明才智,应该可以处理好这个问题。

可是,到了韩国后,由于环境的压力和生活的矛盾,两个人很快就分手了。李瑛在彷徨之余,连计划已久的留学也放弃了。她又转换了目标,开始准备公务员考试,但成绩不尽如人意。她现在只是一个公司的小职员,离自己当初的理想已越来越远。

李瑛的人生为何如此不如意呢?难道就是因为那个让她痴心相爱,却最终分道扬镳的男友吗?或者,只要她能顺利通过公务员考试,人生就

第一章 有财力,女人更能活出自己的美丽 ■ 017

会走上平坦大道吗? 这些都不是问题的关键,李瑛尽管很有天赋,却缺乏创造幸福生活的资质。她为了一个没有约定好将来的男朋友,就轻易地放弃了自己的梦想,这是一个天大的错误。倘若以后她能认识到这个错误,那还算幸运,只怕她没有反省的意识,反而找借口掩饰自己错误的选择,那么,难保她不会再犯类似的错误。

人生是选择的延续。众多的选择组合在一起,构成了人生的框架,而这些选择决定于你的心理倾向和性格。

就算现在别人会说你是一个“自私鬼”,你也要先为自己的成长投资。例如,选择不拿第一个月的薪资给父母添购新衣,却下定决心报名参加计划已久的英文课程;不帮男朋友赶一篇重要的报告,也一定要参加公司的学习研讨会。能够做出这种利己选择的女人,最终都能够带给身边的人更大的帮助。

我们不是要劝诫女人,为了自己将来的发展,就可以漠视亲情与爱情。而是想说明一个现实的道理,已经登上了一个新的台阶、具备了一定经济实力的女人,才会走出既定的小格局,举重若轻地承担起人生的责任。这无论是对自己还是对身边的人,都是一种福气。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

以事业为支点，寻求真正的独立

女人赖以寻求独立的事业可大可小，它甚至可以是一门学有专精的技艺，一个小小的店铺，只要能为你赚来维持生存的钞票，它就是你人生里最牢靠的支撑。我们工作的意义不仅仅在于薪水的回报，它还可以使你保持独立的个性、宽容的胸怀和美好的气质。

随着经济的发展、物质的极大丰富，“全职太太”一词开始在都市里悄然冒出。她们的工作地点在家庭和超市之间，工作的重心就是打理老公的生活和教养孩子成长。这种现象既回归了传统又符合世界潮流，于是一些女人就安心从上司的脸色与职场的竞争中退出，顺理成章地躲在家庭的小窝里。

不必提欧美的国家与日、韩怎样，各国各有各的国情，对于目前大多数的中国女子，感情与事业都是不可替代的。两个人一起努力，日子尚捉襟见肘的家庭，做妻子的固然必须承担起生活的责任。即便你遇到的是一位成功男士，衣食无忧，面对将来全职太太式的生活也要慎重选择。女人工作的意义不仅仅在于薪水的回报，它还可以使你保持独立的个性、宽容的胸怀和优雅的气质。

有很多恋爱结婚之前人品才学都很出色的女性，却被看起来十分美

第一章 有财力,女人更能活出自己的美丽 ■ 019

满的家庭生活钝化了。在放弃了自己的职位、自己的爱好和朋友圈子之后,她们变成了不再有自我主见的平凡女子,与丈夫之间的差距越来越大。男人们在一开始或者还有享受家里随时有热汤热水恭候的生活,感激太太做出的牺牲。但时间一久,男人也有烦的时候,也有累的时候,这时他就会完全忘记了妻子是为了什么、为了谁才走到这一步的,他们会以外面风风火火的女同事为标尺抱怨自己的生活:“我并不需要只会撒娇、等待报偿的女人,我真正需要的是一位助手、一位伙伴。”

靠老公过日子,老公也就成了老板。碰到好点的,多给两个小钱花花。差点的,说不定就管你三餐饭,买菜还要拿发票向他报销,才不把你家庭妇女当回事。家务是做不完的,洗衣、做饭、收拾屋子周而复始,很多男人才不承认家务的价值,他想你成天在家里什么也不做还有什么不满意?

我认识一对夫妻,丈夫一个人承担所有的经济负担,妻子负责处理家务。做妻子的,即使只是买一双新鞋子,都得听一遍丈夫的“两只脚”演说:

“你就有两只脚,为什么需要这么多鞋?我有凉鞋、运动鞋和两三双工作鞋,为什么你却需要这么多鞋?你看到我穿的这些鞋没有?在过去两年里我每天都穿着这些鞋,我不明白为什么你需要这么多鞋?”

如果她在工作,他还会向她发表这种演说吗?可能性不大。即使只在哪个小店里做一个服务员,他可能也不会多说一句话。她可以穿新鞋子,炫耀她的饰品,而不必向任何人做任何解释。

支付所有账单的男人不但会告诉你应该拥有什么,而且最终他会开始告诉你应该喜欢什么和不喜欢什么。他不会征求你的意见,而是告诉你:你的意见应该是什么。他们不认为你还应该有自己的想法和喜好。

美国的华裔作家陈燕妮,在出了《遭遇美国》等畅销书后,创办了《美



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

洲文汇周刊》，自己担任总裁，事业上可谓成功。美国有很多全职太太，她们的生活全部围绕着家庭，相对简单而少有压力。她们的生活经常为国内的白领们称道，认为结婚的女人原本就该这样。没有了生活负担的陈燕妮，有没有想过这样简单的生活呢？

“没有，从来没有。”陈燕妮坚决地摇头，“我无法想象向别人伸手要生活费。我曾经因为工作的转换而在家待了几个月，那段时间太可怕了。除了老公以外，精神没有任何依托，整天在家无所事事。到后来看老公都有点儿小心翼翼的，现在想想挺可笑。美国的报刊竞争很激烈，我做的事情等于是在和美国的男人们抢饭碗，但我宁愿在社会上拼搏，争夺自己的天空，也不愿整天在家洗洗涮涮，开无聊的聚会，等老公回家。”

陈燕妮怎么看待优雅女人呢？

“我认为优雅的女人首先应该知道自己是谁，其次她应该是个成功的女人。试想一个身着高贵晚礼服的女人，在宴会上可能做出各种优雅的姿态，可一转身，她却向身后的男人要生活费，你还会觉得她优雅吗？有了成功事业的女人，才会有充足的自信体现优雅。”



第一章 有财力,女人更能活出自己的美丽 ■ 021

如今的职业女性,家庭事业两头忙,放下吸尘器,又抄起了公文包,可是一个人的价值,恰恰是在这种忙碌中得到了充分的体现。当你累了的时候,还是多想想自己快乐的一面吧! 做职业女性,又有独立自信的好感觉,又有加薪晋级的新希望,它们会使你永远都保持着生机勃勃的最佳状态。使女人变老的主要原因不是来来去去的奔忙,而是日逐消沉和懈怠。

如果说女人拥有什么样的感情生活,还有一些运气的成分,工作中个人努力的印记却是显而易见的。虽然每个职业女性都会有许多工作上的烦恼,但工作依然是最值得我们付出的事情之一。经济上的独立还是其一,一份小小的事业就是女人信心的基础,它可以让你更自然、更平等地与这个世界对话,为你增添一种从容洒脱的个性魅力。

丈夫可靠不如工作可靠,当我们的生活中有了些变故的时候,一份小小的事业,即使成不了依靠,也是一种寄托。即便你的爱人一辈子全心全意,它也是你的根据地,是你们分庭抗礼或比翼双飞的基础。

女人赖以寻求独立的事业可大可小,它甚至可以是一门学有专精的技艺,一个小小的店铺,只要能为你赚来维持生存的钞票,它就是你人生里最牢靠的支撑。就是那些真正有钱的太太们,在远离了需要身体力行的工作之后,在家庭里的权威感、在丈夫事业与朋友圈子里的渗透力与影响力,也可以算作是她们的“事业”。一句话,女人们在选择自己拥有什么和放弃了什么的时候要绝对清醒,千万不要懵懵懂懂地过日子。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

学会定义属于自己的幸福

女人对幸福的定义的理解,决定了她将选择什么样的生活。女人要学会赚钱,学会理财,学会别让不合格的男人牵制你的脚步。唯有自己可以掌控的幸福,才是幸福的实质。

女人的幸福,应该来自她对生活的满足感。如果把幸福女人的定义阐述得具体一些,它应该同时代表着充裕的物质基础和愉快的精神状态。大千世界、烦恼人生里,我们总可以看到有一些女子活得气定神闲、悠然自得,她们,就是幸福两个字的代言人。

女人们在孩提时光和青春岁月里,幸福总是以一种简单明朗的面目出现。师长的夸赞、心爱的衣裳、男孩子倾慕的眼神,都是幸福的发源地。这种幸福触手可及,然而并不牢靠,即便一次小小的变故,对女孩儿的承受能力都是一种痛苦的打击。于是,当有一天女孩子拥有了成熟婉约的气质,有资格被称为女人的时候,她们会明白唯有自己可以掌控的幸福,才是幸福的实质。

女人获得幸福的最普遍、最可靠的途径,无过于对金钱的掌控,以此来保持自己的安全和独立。广开财源,以自己的智慧赚钱是对这种幸福的积累,而为了使你的幸福不受侵蚀,你还要学会回避贫穷的男人。

这种论调听起来有些庸俗和利己,但是要知道,现代的社会已经给了

第一章 有财力,女人更能活出自己的美丽 ■ 023

个人足够的发展空间,一直穷困潦倒的男人,他们的责任感和进取心不能不受到质疑。

“只要两个人感情好,喝凉水也甜”,这多半是穷人的梦话。女人嫁给穷人,最大的理由就是为了爱。既然图的不是物质享受,那么必然就得用情感上的满足去补偿。但情感的满足一定就能弥补物质上的不足吗?不见得。

婚姻中最主要的冲突之一,是“因钱而爆发的权力斗争”。

研究结果发现,夫妻的教育程度与为钱争吵的频率成反比。教育程度在高中以下者,常常倾向于为钱争吵,而在大学以上者,这种争吵就大为减少。这很可能是因为有较高的教育程度的人,常有较理想的工作和较优厚的待遇,降低了为钱摩擦的几率。调查还显示,在40岁的年龄层,“不断”为钱与配偶吵架的人很多。人到40岁正逢中年危机,很多夫妻面临各种问题,钱正好成为引爆点。40岁,与如潮水般涌来的年轻人竞争,愈来愈力不从心;孩子正要上大学,经济负担加重;双亲正需要照顾。这些使40岁的人在经济上和情绪上都感受到强烈的压迫。

更要命的是,嫁给穷人就一定能得到情感上的满足吗?物质和精神并不是绝对对立的,非此即彼,人并不一定因为穷就格外温柔、格外浪漫、格外尊重你。相反,很多时候,由于他的自卑,导致心理变态;由于生活的艰难,导致性情暴躁;更由于教养上的不足,他往往采取粗暴的态度解决生活中的矛盾,甚至发展到暴力倾向。

女人以为嫁给穷人就保险,男人有钱就变坏嘛,富男人很容易在外面花天酒地,穷男人却没有这个条件,应该老实一些了吧!殊不知,穷男人坏起来可能更坏,因为他可以毫无顾忌。现在男欢女爱的途径也很丰富,有的是相当省钱的,甚至还可以赚钱。所以女人以为男人穷就保险,这是极端错误的。

富男人在外面做了亏心事,一般还不会在家里撒野,因为他要顾忌影



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

响。就算是夫妻翻脸,闹到离婚的地步,女人多多少少还是能得到一些经济上的补偿,再不济,孩子至少不会衣食无着。穷男人且不说他有没有这样的善心,在能力上他就做不到,没法补偿。女人一旦被扫地出门,完全可能失去一切,一无所有。

所以说恋爱时看重的是此时此刻的感觉,婚姻却要通过漫长的人生考验。有些女人认为,嫁给不能让自己完全动心的男人一定不会幸福,其实并不一定,现实中这种婚姻幸福美满的几率却很高。当然,前提是他“值得爱”。在婚后的平淡生活里,当拥抱和亲吻都没有感觉时,夫妻间的爱情需要智慧来维持。结婚后仍能让妻子拥有不少礼物和旅行的机会,又懂得浪漫而且性格好的男人,会让女人愈来愈爱,愈来愈满足。

以自身的经历成了婚姻问题专家的影星伊丽莎白·泰勒,一生收藏了无数世界级珠宝,她年届 70 写就一本书,名为《我的爱情故事与珠宝》,讲述她每件璀璨夺目的珠宝背后的一段段动人故事。譬如第三个丈夫送给她那件嵌着巨大钻石的惊世红宝石项链时,她喃喃地说:“在我一生中,从没见过什么东西会像它一样……我能深深地感到被他保护着、爱着,他教会了我真爱的意义。”

我们都不是天使,而只是一些凡俗的小女子,财富给女人带来的安定与保护,相信每个女人都可以感知。财富不是感情的全部,但没有经济实力保障的感情,却总有些苍白和薄弱。女人对幸福的定义的理解,决定了她将选择什么样的生活。女人要学会赚钱,学会理财,学会别让不合格的男人牵制你的脚步。这虽然还不能使你的一生从此一帆风顺、高枕无忧,却不至于让你在年华渐去的时候,还为两手空空而懊悔不已。



第二章

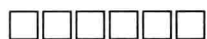
饱财识,眼光指引女人打开财富之门

我们说一个女人有没有财识,主要是看她有没有收揽财富的主观认识和创造财富的头脑。要赚钱必须对财富有着敏锐的触角,对财富敏感的最大表现便是具有洞察财富的能力。

对每个立志赚钱的女人来说,用心接触社会,了解社会,才能培养起敏锐的眼光来。作为一个女人,只有漂亮的外表是远远不够的,每个女人都可以通过充实自身的“知本”,培养自己亲近财富、掌控财富的能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第二章 饱财识,眼光指引女人打开财富之门 ■ 027



培养财识,把幸福握在手中

能否接近财富,掌控财富,将决定女人的一生是幸福安宁还是奔波劳苦。就像追求美丽的女人很容易从人群中脱颖而出一般,注意培养自己财识的女人也终会得到财富的青睐。

财

识是一个新名词,我们说一个女人有没有财识,主要是看她有没有收揽财富的主观认识和创造财富的头脑。财识不能等同于财富,却绝对是生长财富的温床。女人对自己财识的培养,起步越早,成功的机会越大。

在现代经济社会中,依靠苦干的时代已经过去了,现代需要的是头脑和感觉。丰富的知识,灵活的思考,聪明的大脑,敏锐的直觉——这些都是通向成功之路的法宝,所以每一个追求财务自由的女人,都应当集中精力磨炼头脑和感觉。就像追求美丽的女人很容易从人群中脱颖而出一般,注意培养自己财识的女人也终会得到财富的青睐。越年轻,开始充实这方面的常识就越有利,学习规划自己的人生,为未来做准备。不甘于贫穷才能有机会拥有真正的自由。

在很多女人心中,对科学知识充满敬畏,对文艺才能无比向往,却唯独不能认识到财识的重要性。其实,能否接近财富,掌控财富,将决定女人的一生是幸福安宁还是奔波劳苦,而且物质的充裕是精神自由的坚定



女人更要会赚钱 (第2版)

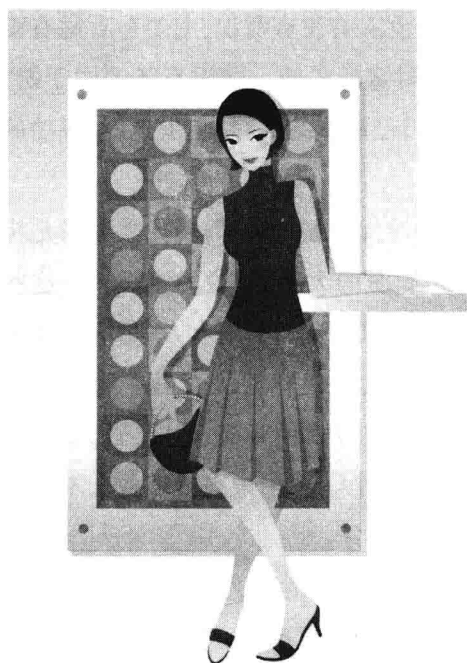
Marking money, women need learning more

基础,财识将为你的一切理想和兴趣提供必需的养分。

台湾商界的名女人何丽玲认为,美貌和财富是女人一生最重要的事。她说:“女人能年轻多久?可以无忧无虑多久?身为依赖成习的女性,有时候我们该思考,如果有一天发生意外状况,我有没有能力自给自足?”

总有一天,我们必须靠自己想办法过日子,保障自己的未来,因此,女人应尽早树立起赚钱意识。如果女人懂得理财,懂得独立,人生就是你的。女人无法在厨房中要求独立,有财识、有眼光才可以确立自己的幸福生活。

从相夫教子的全职太太到资产过亿的伊利诺依老板,从女护士到董事长,史晓燕仅用七年时间完成跳跃人生,打造了自己的诺亚方舟。同很多成功人士一样,她成功的背后也有许许多多的故事。



从协和医院护校毕业后,史晓燕被分配到了又脏又累的骨科病房。打针送药、端屎端尿,周而复始,工作的艰辛和压力她倒能应付自如,但是每月70元钱的薪水、6角钱的夜班补助却让她忍受不了。当时史晓燕就暗想:我的理想可大了,我的志愿可大了,怎么能在这儿呢?那时的史晓燕,下了夜班,还在拼命学外语。

1984年,史晓燕没有和任何人商量,从协和医院停

第二章 饱财识,眼光指引女人打开财富之门 ■ 029

薪留职,应聘到一家外企公司做了前台接待。在1984年,跳槽对于许多人来说是一件不可思议的事,时至今日,她当年的同事回忆说:她给我的第一印象是精明、能干、聪明,对任何事反应都很快。她跳槽大家一点都不惊讶,她那时就不甘于寂寞,不适合做护士。

后来,史晓燕认识了自己后来的丈夫,开始了全职太太的生涯。

1989年,史晓燕的丈夫叶明钦到新加坡工作,她再也不甘心做相夫教子的全职太太,先是做起了导游,后来就开始自作主张,在新加坡买房子、卖房子。她说:“当时没有和先生商量,第一次买房子买到了红灯区,第二次卖了房子,我赚了8万新币,我觉得我适合做贸易。”

找着感觉的史晓燕了解了发达国家对家的概念,看过了有品位的、精心设计的家,她迫不及待地要在一个高起点上开始自己的事业。于是,她支付了每年7万美金的学费,到美国芝加哥惠灵顿学习室内设计。史晓燕已经看准了国内方兴未艾的家具业,她同先生一起在机场高速路旁建起了一座家具厂,起初只是干些修修改改的活。就是这间占地五十余亩、仅仅投资150万元的工厂,最终成为史晓燕起飞的发动机。有了相当规模的生产能力后,史晓燕便义无反顾地在家具顶级品牌荟萃的中粮广场租下了百余平方米的卖场。就是在这里,她连连创下了每月零售100万元的销售额。

据心理学家验证,如果一个人对某件事念念不忘,那么他无论看到什么、听到什么都会与自己所思联系起来,然后他很快会摸清事情的来龙去脉,找到解决问题的突破口。同样,假如你对金钱保持热望,自己的一切生活积累都在为将来如何赚钱做准备,把自己日常接触到的赚钱信息都和当前的赚钱事业挂钩,那么成功最终将确凿无疑地属于你。海丽就是这样的人,即使她暂时遇到了一些挫折,也绝不会就此损伤了热忱的心愿,新的想法又会给她带来新的乐趣。她的自身价值,就在不断地劳动并





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

且不断地主动创造劳动的机会中显现出来。

女人们对他人的财识、眼光不必空自欣羡,赚钱的头脑其实是可以靠自己的努力来培养的。

财识首先需要知识的积累,关心经济和时事,使自己的胸襟更加开阔,看问题的眼光更加深远。一些成功的人,无一例外地都喜欢读书。因为,书的必要性与其说是让我们了解未知的世界,不如说是让我们更深刻地了解自己。事实上,在我们生存的世界里,智能比信息更为切实、更为重要。

“知”之外,更要有“行”的验证。女人的财识还应该从日常的生活方式和生活态度等方面去培养。对于每天所遇到的事物怎么看待,怎么吸收,对眼前的事物怎么感受,怎么思考,要从这当中一点一点地磨炼下去。你会逐渐意识到,那是积极的,不需要装模作样就能做到的。

比如有一些商店里的学徒和公司里的小职员,尽管薪水微薄,但他们工作却很努力,尤其可贵的是,他们能趁着空闲的时候,去学习本职之外的其他技能,为了他们日后的工作晋升或开创自己的一番事业奠定基础。这些精明强干、善于思考的年轻人,能在短时间内发现一个行业的运作规律,时机一旦成熟,就能独当一面。

女人培养起自己的财识,就好像拥有了一张捕鱼的网,以后就可以随时打捞机会,改变自己的人生轨迹。

□□□□□□

女人要为漂亮投资,更要为“知本”努力

女人要改变自己的命运,知识不是一条捷径,但它的稳妥可靠,却为其他的方式所不及。作为一个女人,只有漂亮的外表是远远不够的,每个女人都可以通过充实自身的“知本”,来保证自己不被前进中的世界抛在后面。

我从改革开放的初期开始,到今天已经经历了4次经济浪潮,如今正是“知本”的时代,随着一批科技富豪的诞生,以知识赢得金钱和地位已不再是梦想。学而优则富,如果想成为新富群体,首先在起点上要达到大学以上的文化程度。高中以下学历的群体必须付出更多的努力,寻求更多的机遇。在未来,专业人士(学者、高级白领、高级专业技术人员)和私营企业主中靠科技、知识致富的企业主将成为社会的新宠儿和新富群体中的主流。

对于女人来说,你不必要求自己站在时代的风口浪尖上,掌握多么高、精、尖的技术。你可以这样理解,知识是一种可以随身携带的资本,并且它的大门平等地对每一个人敞开。每个女人都可以通过充实自身的“知本”,来保证自己不被前进中的世界抛在后面。

只要你承认我们的时代是信息时代,是知识经济时代,你就会认同知识的经济价值。教育是最大的投资,也将是最有成效的投资。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

作为一个女人,只有漂亮的外表是远远不够的,她必须学习,不断地在精神上有所进取。加拿大总督伍冰枝,是加拿大历史上第一位华裔女总督。她从一个难民成为女总督,正是她不断汲取知识的结果。

伍冰枝祖籍是中国广东台山,1940年出生于香港,两岁时,由于日本侵略香港,伍冰枝一家沦为难民。3岁时跟着父亲以侨民和难民的身份撤离香港到加拿大首都渥太华定居。

读书期间,她深深体会到作为一个难民受到的不公平待遇,为了改变这种环境,她发誓要用知识改变命运,了解过去,展望未来,彻底改变外来民族不平等的待遇。聪明好学的她博览群书,兴趣广泛,小小年纪就显示出极强的社会活动能力,在中学最后一年,她被评为全校最佳女生。中学毕业时,她以优异的成绩考入加拿大著名的多伦多大学,成为当时移居加拿大的华人子弟中为数不多的大学生之一。

伍冰枝进入大学后,比以前更加刻苦地学习,各科成绩非常优秀,她还利用业余时间学习英语,发表了很多学术论文、社会随笔及政治文章,成为多伦多大学校园里公认的才女。毕业后,伍冰枝在加拿大最大的广播电视台主持音乐、影视、舞蹈、戏剧等节目。由于有深厚的文化、艺术功底为基础,还精通英文和法文,再加上她优美的仪态、动听的声音、亲切柔和的笑靥,由她制作的节目很快吸引了观众,几乎轰动了全国。她在主持人如云的电视界脱颖而出,成为很多人崇拜的偶像,连续多年被评为著名节目主持人。

1982年,随着她的社会知名度的提高,她被任命为安大略省驻法国的总代表。多年的工作经历和好学精神,让伍冰枝很快熟悉了业务,成为主持人兼外交官,不久,她以工作高效,沉着自信,受到驻任国的好评。

伍冰枝在竞争激烈的加拿大政坛,以聪颖、自信、善良、可爱成为人人

第二章 饱财识,眼光指引女人打开财富之门 ■ 033

看好的女总督。当任命公布后,全国上下引发一片喝彩与叫好声:新闻界表示赞同这一决定;社会其他各界也纷纷致电总理办公室发出对伍冰枝的支持声;就连一向与联邦政府唱反调的魁北克政团都以百分之百的满意来认同这一提案,他们在此前



曾要求联邦政府废除加拿大总督制度,而现在却转而对任命伍冰枝做总督予以支持。

在女人的一生中,有许多东西是宝贵的,比如健康、美貌和爱情等,但这些东西都是你不能完全把握的,它们会受到外部环境的影响,也会被岁月侵蚀。唯有知识像阳光空气一样自然而永恒,你可以随时从中汲取力量。古人所说的“腹有诗书气自华”,强调的就是知识给人带来的自信。当一个女人以才学为重,潜心修炼自己时,知识就会逐渐影响她的内在思想,表现出在谈吐、气质上的高贵来,然后她的眼界会更开阔,人生也因而步入一个新的层次。女人能以青春美貌吸引男人的目光,但他们最终需要的,还是一个高雅大方、独立自信的人生伴侣。所以说知识女性,不管在哪里都会有她独特的优势。

女人要改变自己的命运,知识不是一条捷径,但它的稳妥可靠,却为其他的方式所不及。我曾在电视报道中看到过一对山区姐妹的故事,她们的家庭贫困,初中毕业后必须要有一个留在家中干活。那么谁去县城念高中,谁辍学回家呢?无奈的老父亲只好让她们抽稻草决定命运,结果是姐姐抽到了长的,读了高中、大学之后在城里找到了工作,而妹妹从此



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

就背上了猪草筐,并按当地的习俗早早地结婚生子。当姐妹们在一起谈心的镜头推出来时,姐姐已是都市白领的模样,妹妹穿着鲜艳的新衣,但头发蓬乱,皮肤粗糙苍老。两个人是同胞姐妹,样貌、智商一开始都相差不多,但不同的境遇却使她们彼此越走越远。因生活所迫而失去接受教育的机会,已让人嗟叹不已,而另有一些女人却一直不曾觉醒,被暂时的顺畅蒙住了眼,从未去考虑自己长久的人生规划,这就是自己认识的不足了。我们常听说一些当年的体育名人卖金牌度日、省市级劳模下岗后靠救济生活的事例,这里面当然有多方面的原因,但从他们本人来说,也是对自己的生活缺乏长远的思考。那些能看清生活的实质,努力去充实提高自身素质的女子,却决不会遇到这样的困惑。



体操世界冠军

陈翠婷在 1990 年退出体坛后,仅受过两年学校正式教育的她,硬是凭着在赛场上的拼搏精神为自己开启了另一扇成功之门——她考进了深圳大学国际金融系。离开

了熟悉的体操,深入另一个陌生世界,上课听不懂老师的讲解,下课不知该如何做功课,一个全新的挑战横在陈翠婷的面前:她深知自己可以临阵退缩,也可以迎接挑战,开发自己另一项潜能,创造另一个奇迹。身材娇小的陈翠婷选择了后者,她拒绝了鲜花与镁光灯,开始平静的校园生活。她从电视、报刊上消失了,出现在教室、图书馆争分夺秒地学习。皇天不

第二章 饱财识,眼光指引女人打开财富之门 ■ 035

负苦心人,在第二学期期末时,她名列系里前十名,并以 84 分的成绩夺得 1994 年全国英语六级考试的第一名,创造了学习史上的奇迹。

在体操比赛时,陈翠婷曾以满分夺得冠军,而当她用两年的时间接过“模范生”及特等奖学金时的心情同样不亚于当年。

进入校园的陈翠婷没有忘记自己热爱的体操事业。在大学时,她开始自修国际裁判规则,1993 年以第一名的成绩获得了国际体联颁发的国际裁判证书,成为当时我国最年轻的国际体操裁判。

陈翠婷的转型做得很漂亮,即使她在期间付出无数的辛苦,也是值得的。而且她在拥有了独立思考的头脑、掌握了获取知识的方法之后,就等于抓住了开启幸福之门的钥匙。以后环境再有所改变,要涉足新的领域的时候,就会拥有足够的底气。但是你要记住,为了使自己活得更从容,知识也是需要重新充电的。现代社会中,受过高等教育的女人越来越多,但受过 4 年的高等教育不等于可以吃一辈子老底,社会知识更新速度越来越快,如果不及时补充“营养”,你很快就会变成一个“生锈”的女人。

摄取“营养”的方式多种多样,不只是单纯地看书、学习。比如上网浏览、交流,欣赏一部出色的电影,经常翻阅一些时尚杂志,学学英文。只有不断补充“营养”,女人才能在绚丽的生活中游刃有余,潇洒自如。生活也将因此更加丰富多彩。



女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

靠知识赚钱，轻松做女人

知识的积累成就智慧，创意是智慧的闪光。靠知识赚钱绝不只是一句鼓舞人心的口号，不管你的所学、所长是什么，只要能细心地留意身边的机会，知识的优势是不难体现出来的。

当一些社会学家和教育界人士强调知识的重要性、指出知识的价值的时候，有些女人或许还会心存疑虑，以为这只是一些美好的空话。对于“知识”与“金钱”之间的连接途径，她们并不是特别的信服。

其实在现代社会，靠知识赚钱已经是各界人士的共识。也许有的人可以趁混乱得利、靠运气赚钱，但这只能得一时之利，向财富迈进的道路是一场长远的马拉松比赛，实力不够的人，很快就要被淘汰。我们最终还是要靠素质取胜，即使是“在商言商”的商人们，追求的也还是以智慧创造价值。

美国商人卡塞尔具备最有创意的头脑。1990年，卡塞尔以德国政府顾问的身份主持拆除柏林墙。这一次，他使柏林墙的每一块砖都以收藏品的形式进入世界二百多万个家庭和公司，创造了城墙砖售价的世界之最。

新世纪到来的那一天，卡塞尔应休斯敦大学校长曼海姆的邀请，回母

第二章 饱财识,眼光指引女人打开财富之门 ■ 037

校做创业方面的演讲。在这次演讲会上,一个学生当众向他提了这么一个问题:“卡塞尔先生,您能在我单腿站立的时间里,把您创业的精髓告诉我吗?”那位学生正准备抬起一只脚,卡塞尔就已答复完毕:“生意场上,无论买卖大小,出卖的都是智慧。”

知识的积累成就智慧,创意是智慧的闪光。如果你能像卡塞尔一样,将人文历史知识和商业化的敏锐头脑相结合,也能把自己面前的“柏林墙”挖掘出最大的价值来。知识是死的,而人是活的,关键在于你如何整合自己的知识体系。一些著名的企业家认为,进入知识经济时代,不能笼统地说要重视知识,其中的重点一是多学强势知识,少学弱势知识;二是将知识卖个好价钱。我们大家都熟悉的名人靳羽西,在如何利用知识,把知识转化为价值的道路上,已经给女人树立了一个里程碑。

靳羽西代表着成功的女性,以电视主持人、制作人和成功的商界奇才而闻名各国。

出生在香港的靳羽西在美国成名。在美国,她曾经亲自制作、主持《看东方》系列节目,架起了一座美国与中国文化交流的桥梁,她的名字也随之走进了亿万中国人和美国人的心中,她的电视特别节目《中国的墙与桥》获得最高荣誉奖“艾美奖”,西方传媒称之为“当代的马可·波罗”。

在美国,靳羽西曾制作过电视系列片《怎样在亚洲做生意》,她在节目中介绍了日本和韩国等



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

亚洲经济发达地区的经济环境、社会传统、商业惯例等情况,总结了美国企业在这些地方经营的成功经验和失败的教训。很快,靳羽西成为美国商界的向导和指南。这套电视片和她编辑的《指南》杂志,被美国一些商学院、研究机构和大公司指定为研究亚洲经济的必读教材。

有一次,靳羽西来到中国,当时的一位政府官员在接见她时曾问她:“你为什么不制作一部《如何在中国做生意》的电视片?”

靳羽西回答说:“我要用我自己到中国做生意的亲身经历做活广告。”

很快,靳羽西投资 500 万美元,在中国开办羽西化妆品有限公司,靳羽西任董事长。

化妆品和香水研制成功后,靳羽西专门聘请了最知名的化妆品和香水装潢设计专家为她的化妆品系列做包装设计。《纽约时报》载文称靳羽西在建造一个“化妆品的帝国”。

靳羽西出生在香港而工作生活在美国,这就为她深切地了解中西方文化的异同奠定了坚实的基础。但光有认识是不够的,如果不把这种认识转化为成果,靳羽西也无法从默默无闻的人群中脱颖而出。她的精彩之笔在于,将自己的见识以电视片和纸介质的形式记录下来,成为看得见、摸得着的实际成就。然后她以势取利,携带着自己的名气与影响力投身商界,比起别人需要花费大量人力物力才能攀登到的高度,靳羽西如同直接攻城略地的空降兵一般,赢得干净漂亮。

以知识赚钱绝不只是一句鼓舞人心的口号,不管你的所学、所长是什么,只要能细心地留意身边的机会,知识的优势是不难体现出来的。

侨居在日本名古屋的韩国人李敏淑女士,早年曾服务于韩国的纺织业,有实际的生产和管理经验,到日本后,她依然非常关心本行业的发展

第二章 饱财识,眼光指引女人打开财富之门 ■ 039

趋势。有一天,她接到从德国寄来的商品目录,其中有一种新开发上市的新型羊毛纺织机器。对于新机器她比别人内行,直觉告诉她这是一个良机。李敏淑立即开始行动,详细调查了日本的羊毛纺织工厂,了解到应用这种新机器,生产成本大约可降低 $2/3$,而且生产效率可以成倍地增长。于是她带着这项新产品的目录和经营纺织工厂的新构想,去找住在日本的一位韩裔富翁林先生。林先生对纺织业本来是一窍不通,但听了李敏淑的企划和说明之后,也感到这是一个不错的主意。他立即同意开一家纺织工厂,从德国进口四部机器,并请李敏淑来当总经理。

在这个世界上,我们每个人都学有所长,但只有极少数的人,能把自己的优势经营成胜势。这是因为他们开放自己的耳目,把所见所闻,都与自己的知识背景连接起来,把零散的知识变为有意义的学问,使它成为财富的源泉。

最后要向女性朋友加以说明的一点是,在当今社会,提到以知识赚钱,大家映入脑海里的印象首先是那些给当事人带来了天文数字财富的专利,或者是以新科技为主打的小公司上市后翻了数番的市值。这些财富故事,听起来固然令人激动,但是我们以为,对于要赚钱、要创业的女人,还是从整合知识、传播知识、借助外力发掘出自己的知识的价值入手更为切实可行,以知识赚钱的计划,绝不能过于虚无缥缈。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



直觉是女人赚钱的特殊优势

普遍来说,女人在理性分析、胆识与魄力方面与男性相比都处于弱势,而在直觉的敏感程度上,她们可以直接向那些财富嗅觉灵敏的大富豪们看齐。对你所坚信的事物,不必再心存疑虑,要知道很多令人羡慕的成功女性,都是在直觉的召唤下走出自己事业的第一步的。

在

生活中你或许会有这样的经验:在与某人接触时,并不是明确地在想:“我来看看他是怎样一个人”、“我要观察一下他的言行”等,而完全是不知不觉的,在自己也没有意识到的情况下,便由内心对某人作出了判断。可以说,女性凭直觉识别人与事的本领是非常卓越的,有时候,女性对人毫无根据的说不出所以然的判断,却往往被证明是正确的。

从某种意义上来说,以赚钱为目的的商业活动,也带有一定程度的冒险,考验的就是人们的判断能力。除了理智的分析和广博的学识之外,在紧要关头,直觉往往能够成为一匹“黑马”,帮助你化险为夷,取得财富。许多取得了成功经验的大富豪,都坚信直觉的力量。石油大亨保罗·盖帝在直觉方面就拥有超越常人的敏感力,有人形容:“他拥有无比的个人能力,有惊人的远见,更有强大的心灵力量。”正是在这种超常直觉的指引下,他在中东地区嗅到了财富的气息。在某地一滴油也没有挖出来,其他

第二章 饱财识,眼光指引女人打开财富之门 ■ 041

投资人相继撤出的情况下,保罗依然坚信这个地方有石油,发现它们只是一个时间问题。他的坚定得到了回报,1953年,中东地区发现了大量石油。

世界上靠直觉给自己带来巨大利润的人不在少数,已足以引起人们的重视。普遍来说,女人在理性分析、胆识与魄力方面与男性相比都处于弱势,而在直觉的敏感程度上,她们可以直接向那些大富豪们看齐。事实上,许多起点很低、其他优势也不明显的女性,已经听从直觉的召唤并且获得了成功。

化妆品行业每年能获取上亿元的利润,而这个行业中的主导企业坚守的法则,就是在营销和广告上花费巨资,说服女性购买自己的产品,使她们坚信购买自己的产品能帮助这些女性战胜岁月的印记。这个行业的主导大牌企业主要有香奈尔、露华浓、欧莱雅、倩碧等,它们都花费巨资来努力保住自己的市场份额。

你也许会想,与这些品牌大鳄竞争并得胜,在没有强大资金支持的情况下是不可能的,但有一个澳大利亚女孩却没有被这种客观的分析吓倒。

20世纪90年代初,在植物繁茂的墨尔本郊外,23岁的娜塔丽·布鲁姆刚刚修完她平面设计的学位。她自称是“女孩中的女孩”,就像很多处于20岁阶段的女性一样,她对时尚和装扮十分钟情,并有一定的鉴别能力。她如痴如醉地和伙伴一起制作时尚的唇彩,而且只用天然的原料和营养成分,并尝试使用不同的材质和香味。

娜塔丽身上体现出了许多同龄年轻人所共有的特点,天真而自信。就是这个特点促使她做出了一个大胆的决定:以化妆品为生。那时她刚从学校毕业,没有化妆品行业的从业经验,最根本的是——没有钱。但是她说:“我认为在年轻阶段开创一番事业有很大优势——我可能会有一些天真,我不认为有做不到的事情!”





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

仅仅10年之后,娜塔丽的事业——布鲁姆化妆品牌,成了国际知名品牌。虽然只有30个员工,但布鲁姆的产品系列却被全世界数百万女性所认可。就像其他赤脚企业家一样,娜塔丽靠她独特的风格、善于交际的能力以及年轻的资本,从一开始就建立了一个与众不同的公司,并且在发展的过程中打破了很多由大公司制定和主导的传统规则。

今天布鲁姆化妆品牌成为一个澳大利亚人成功的象征,它的创始人是一个热衷于化妆品并坚信女性喜爱优质美容产品的女孩。

按照一般的成功经验,要涉足化妆品行业,必须有在研发、设计、市场、资金等多方面的支持。这些条件娜塔丽一样也不具备,她只是凭一个时尚女孩的直觉,来判断女人究竟需要什么样的化妆品,然后就热忱十足地投入一个全新的领域。布鲁姆化妆品牌的成功,可以给女性朋友带来又一个新的启示。

可以这样说,女性凭直觉判断事物和分析事物,有时可达到十分精确的地步。当一桩事情纷纭复杂地呈现在人们面前而众说不一的时候,女性却往往能从人们通常所不去注意的角度入手,去展开自己的思路,进行着自己的判断与分析。这种一下子说不出多少道理的、独特的女性思维方法,有时却能独辟蹊径,收到意想不到的效果。所有女性都有这种灵敏的直觉,她们在处理事情时,也总是在自觉不自觉中运用着直觉心理。所以对你所坚信的事物,不必再心存疑虑,要知道很多令人羡慕的成功女性,都是在直觉的召唤下走出自己事业的第一步的。别害怕失败,在不断地尝试中取得的经验,会逐渐修补你在理性认识上的不足。

直觉能使女性显示出特有的识人之明和析事之智,使她们在分析事物、观察别人时,常具备一般男人所欠缺的洞察力和穿透力,这是一种心理优势。渴望赚钱的女性,最应该做的就是别把这种优势浪费了,你可以有意识地把感觉贯穿于做生意或投资理财之中,捕捉每一个新的灵感。



敏锐的眼光让女人更容易成功

要赚钱必须对财富有着敏锐的触角,对财富敏感的最大表现便是具有洞察财富的能力。对每个立志赚钱的女人来说,用心接触社会、了解社会,才能培养起敏锐的眼光。

生

活中,商机无处不在。许多白手起家的创业者,往往就是因为抓住了一个稍纵即逝的时机,从此顺利地开始了自己的“掘金”生涯。四周观望的人,会羡慕他们的眼光好、身手快,却不知他们为了这次冲刺已经做好了充足的准备。一个人如果从来没有发财致富的念头,即使财富就在他跟前打转,他也会视而不见;而时刻都在寻找机会的人,远远地就能感受到金钱的气息。能赚钱的女人,头脑里必然有一种执著的商业意识,若将这种意识时时贯穿于行动当中,它就能成为生命的本能。财商教育的一个重要的目标,便是要导引这种本能。

能致富的人,眼光通常比常人看得远。美国汽车大王亨利·福特有一次被别人问到,如果他失去了他的全部巨额财富的话,他将做些什么事情。他连一秒钟都没有犹豫,他说他会想出另一种人类的基本需求,并迎合这种需求,提供出比别人能够提供的更为便宜和更有质量的服务。他说他完全有把握、有信心在五年之内重新成为一个千万富翁。福特的话可以给我们一个全新的启示:真正的敏锐的眼光,是看在潮流之先。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

未来是现在的延伸,未来是现在人所创造出来的,所以每一个人都可以通过现在看看大多数人在做什么,找出未来可能会有什么走向。

假如你能在 20 年前看得出个人电脑将会成为趋势,你现在就是世界亿万富翁了。

当时你没有看出来,但是比尔·盖茨看出来了,所以他是世界级富翁,而你不是。

我们不必要求每个平凡的女人都有前瞻性的思路、高瞻远瞩的眼光,但是只要从身边的人和事出发,往前看一点点,就有可能获得了不起的成就。

1981 年,马娅毕业于广州医学院,在广东省人民医院任中医妇科医生。

马娅那时是一名妇产科医生,她在工作中发现妇女皮肤上的病几乎都与气血有关,通过调气血、阴阳就可以改善。“其实这只不过是中医的基础知识,没有普及,一般人就觉得很深奥。”她隐隐地感觉到了自己的人生方向,并且越来越清晰和明确,那就是美容业。于是,当中国人还不知道美容为何物的时候,她就创办了中国第一家美容美发学校,从此正式涉足美容业。现在的马娅可以算做中国美容美发业第一人,被誉为“引领中国美丽事业的美丽女人”。

因为马娅看到了美容业是未来的潮流,所以她成功了,从此世上少了一个普通的妇产科医生,诞生了一个美容美发业的教母级人物。对每个立志赚钱的女人来说,用心接触社会、了解社会,才能培养起敏锐的眼光。

或者你也有以下的经验:自认为非常投入社会,但是有一天走在街上,你惊觉迎面而来的人都穿上某种你认为是古怪的衣服,或者走上茶楼,听到某句你硬是不明白的口头语,或者在公司里发觉有人玩某种你不

第二章 饱财识,眼光指引女人打开财富之门 ■ 045

懂的玩意儿。

以上的情况都像是“突然间”流行起来,而且有蔓延的趋势,一时间人人都为之着迷,争相仿效。其实这是社会趋势的一个模式,开始时,一般人不易察觉,但触觉敏锐的人则能从中窥见趋势。社会上的每项转变,表面上看起来,似乎与你无关,但实则却与你息息相关,绝对不容忽视。

香港富华国际集团总裁徐丽华指出,精明的商人只有嗅觉敏锐才能将商业情报作用发挥到极致,那种感觉迟钝、闭门造车的公司老板常常会无所作为。

她说:“预谋制胜兵法在今天使用起来应该更为容易和方便,因为现代科技使得信息的传达非常迅速,人们能够很快地掌握最新的事件和新闻,所以,采取预谋制胜把握更大。”

敏锐的眼光,在时间上表现为前瞻性,与潮流“合谋”,在潮流中获益。但仅此一点还不完全,要想靠头脑和眼光获得成功,除打好时间差之外,还要注重不同地域的沟通联合。

小文是山东一家中学的外语教师,一天,她偶然在报上看到一篇介绍中国留学生在法国留学生活的文章,中间提了一句,第一次见房东老太太时给了她一条抽纱桌布,老太太爱不释手,并把这条美丽的桌布展示给每一位拜访的客人看,在她的朋友圈中引起了轰动,结果许多人都托这位留学生回国买抽纱产品。山东正是出产抽纱的地方,小文看了文章后灵感迸发,立刻给一位在法国的朋友打电话,委托这位朋友寻找市场,自己在国内挂靠了一家有出口权的公司,联系了一批工艺精良的抽纱厂家,就这样做起了抽纱出口生意,当年就赚了上百万。

人们总是关注远方而忽视脚下。他们总是抱怨命运不公,没有予以他们获取财富的机会,殊不知,财富其实刚刚从他们身边溜走。每一个想



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

拥有财富的人必须对财富有着敏锐的触角,对财富敏感的最大表现便是具有洞察财富的能力,能快速感知外界的变化,尤其善于捕捉每一丝商机。

我们身边的事物每时每刻都在发生着变化,每一天都会有新的机遇产生,有的人目光敏锐,一下子就找到了自己的位置,投身于创造财富的事业中去;有的人却来去匆匆,机会来到面前也熟视无睹。发现机遇最紧要的是头脑的训练和素质的提升,如果你一时还无从入手,也不要着急,复制他人的成功模式,也是一个可行的办法。这样虽然在这个世界中你不是第一个吃螃蟹的人,但是,在一个有限的范围内你却是第一人,因为世界无限大,而你生活的圈子却不太大,或者说,你只需要在一定的范围内成功就可以了。

仔细研究一下那些聪敏的富人,你会发现他们的快速成功不是靠自己的发明,他们总是要先去看看有什么样的行业已经成功了,已经开始赚钱了,然后把他的模式复制过来。如此,你也就赚钱了。这样做的大有人在。英国一家外贸公司的老板,出差到美国发现了很赚钱的星巴克咖啡屋。回到英国后,就开了星巴克咖啡屋在英国的连锁店,随后就火爆起来。

总结眼光与成功之间的关系,我们可以得到如下的体会:一流的财富感觉,是要往前看,往远看,在别人还在做着发财梦的时候,你已经就地掘出了一桶金。而自己觉得阅历不够,火候不足的女性朋友,可以把目光的焦点放在他人的成功模式上,复制别人的方法,赚自己的钱。



女人不要嫁错郎,更不能入错行

是不是能选对了行业,关系到女人一生的生活水准。如果想使自己的人生有所成就,应该把你的精力集中到你的强项上来。加强你的强项,不要只盯着你的弱点! 那些盲目弥补缺点的人只会使自己的损失更大。

“男怕入错行,女怕嫁错郎”是一句流传了千百年的老话。在女人的衣食都需要男人供给的年代,她们只能通过选一个好丈夫来维系自己的幸福。今天的女人面临的环境却更为复杂,她们左手抓感情,右手抓事业,哪一面都不能松懈了。是不是能选对了行业,关系到女人一生的生活水准,如果说嫁错郎还有些“造化弄人”的不可测因素,入错行只能检讨自己把握全局的能力了。

生活中有很多女人,因为认识不到自己的长处,所以在择业的过程中走了不少劳而无功的弯路。

我们在学校或者在工作岗位上被灌输的游戏规则是:克服不了缺点的人将被挡在成功的大门外,每个人需要寻找不足、分析不足、弥补不足,然而这样做并非什么时候都是正确的。因为这会使你仅仅为了补做一些你以前做不了的事而浪费大量的精力。

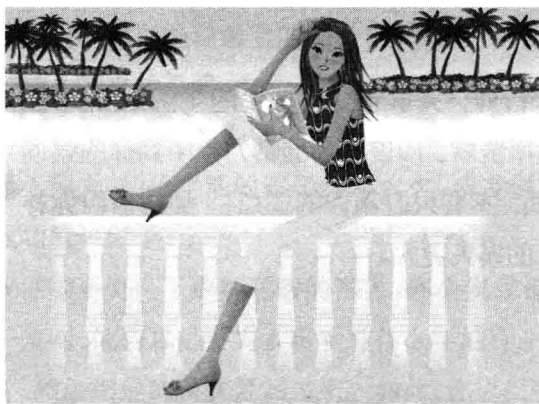
女人要通过工作提升自己的生活水准,首先应该“自知”,即对自己



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

有一个清醒的认识,哪些是自己所长,哪些又是自己所短,自己的优势究竟是什么。在人生的坐标系中,一个人如果站错了位置——用他的短处而不是长处来谋生的话,那是非常可怕的,他可能会在永久的卑微和失意中沉沦。



美国广告界巨擘

乔安娜女士自幼酷爱文学,并阅读了大量的文学著作,而且她在很小的时候便立下了志向——做一名出色的作家。高中毕业以后,她便报考了文学系。大学毕业后,她没有像其他同学那

样去找工作,而是开始埋首文学创作。她在一年之中写了两部长篇小说,但均未被编辑采用。

这时,由于她长期入不敷出,亲友便开始反对她的追求,劝她将创作当成兴趣就好,然后去好好找份工作做,而她自己也知道艺术来源于生活这个道理,所以也同意了那样做。由于她有很好的文字基础,所以很快就在报社找到了一份记者的工作,但她对文学创作仍念念不忘,于是对记者的工作极不用心,没多久就被解雇了。一年中她数次失业,情绪也因此而低落,她的作品质量更是每况愈下。这时,她开始静下心来分析当作家所需要的多种因素,终于她认清要成为作家除了努力以外,还要有机会、阅历、思想等许多条件,当然最重要的是要有天赋。乔安娜决定放弃当作家的念头,而开始从事广告文案创作,由于她的文学底子很强,所以很快地

第二章 饱财识,眼光指引女人打开财富之门 ■ 049

就在广告界崭露头角,最后她成为纽约市有名的广告策划人。她曾对记者说:“人都有擅长与不擅长的东西,关键是看你如何去发挥自己的才能;而人能否有特别的专长则取决于个人的自觉,这就要靠你自己去发现并将它发展,只有这样,你才能成功。”

我们从她这句话中可以明白一个道理,那就是成功绝非仅靠拼命努力就能获得。乔安娜当初立志想当作家,却没有认清作家并非是仅靠努力就能成功的,如果没有超人的智慧和独特的思维方式及天分是不行的,而这些因素往往也是后天无法弥补的,而对于音乐、设计等艺术工作来说也是如此。所以立志走这条路的女性朋友就应该静下心来分析,不要一味地埋头苦干,三五年后才醒悟过来。诚然,追求理想能带给你充实的精神和广博的知识,但如果不能实现自我价值又是多么的遗憾,当浪费了许多光阴以后才又改行另学他技,这时谁又能还你逝去的青春岁月呢?

如果想使自己的人生有所成就,应该把你的精力集中到你的强项上来。加强你的强项,别再想你的弱点!那些盲目弥补缺点的人只会使损失更大。然而遗憾的是许多女人对此却关注得太少,她们相信,必须与自己的弱项作斗争,以获得成功。但是如果你忽略了你的强项,即使再努力,也会仅仅处于平均水平。

女性要想在男性的天下里争得一席之地,及早确立自己的职业目标尤为重要。

选择人生目标的原则,一是自己所追求的目标能否被社会所接受;二是目标能否为自己带来精神与物质上的收获。

而选择的途径也有多种:一是在目标中综合判断、比较筛选;二是根据市场的需求,再加以分析确定;三是在别人认为是“瓶颈”的地方和一些被人忽视的领域中寻找;四是根据自身的优势和优点,到相关的领域中





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

去发现和确定;五是根据科学发展做预测;六是跳出无法发挥自己才能的旧领域,在其他领域中重新寻找目标。

你可以先写出自己心中曾想过的目标,再写出自己的优点、价值观、心理素质类型及健康状况、家庭及社会情况、自己心中所希望成为的成功类型,最后将自己的目标逐一对照,便能筛选出最佳的人生目标。

无论目前的你是否有工作,都请尽量抽出时间到职业交流中心看看,收集相关信息资料,对转换行业进行咨询,同时多与朋友联系,多关心了解社会资讯,才能找到不盲目、适情适性的最佳目标。

有些领域很专精且冷门,若此领域正好是你的专长或兴趣所在,就应当全力突破并持之以恒,便可于无人之处见奇观,成就自己的事业。

对已有职业的女性来说,最忌讳的事便是得过且过,现今的社会是竞争的时代,若你不进取就会退步。如果目前的工作并非你的兴趣所在,也不能发挥你的特长,但自己又暂时离不开工作时,就更应该向前看,不妨考虑到相近的工作领域中发挥你的聪明才智。下班后多多学习,以储备更多的专业知识和技能,当新的机会来临时,便能轻松地把握。



有魅力,女人赚钱最重要的资本

你的穿着、你的姿态、你的言谈举止和思想性格,所有这一切都可能构成了你魅力的一部分。我们没有权利选择自己的出身环境,却可以选择自己“人生品牌”的定位,做一个具有吸引力的女人。怎样发挥女性独特的魅力而不流于滥情,是每个女人走在财富道路上的必修课题。我们要学会用最温柔的行动出击,争取更多的财富、更合理的待遇、更合适的位置。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



女人的魅力来源于对自己的定位

一个人所受到的待遇与自己的表现密切相关,如果周围有很多人抬举自己,那么我们也会变得信心十足。女人为了培养魅力,改善命运,首要的任务就是界定好自己的人生层次。

在 商界有一句话非常流行:如果你想在明天成为一家大公司,今天就要做得像一个大公司的样子。这句话一是说走规范化道路,在管理上下工夫;另一层意思就是无论如何自己要先撑起门面来,什么时候也不能让外界看轻了。世上的事就是这样,如果你想让别人给你机会,那么首先要管理好自己的“人生品牌”。

这一点对女人尤其紧要,你想要在这个世界上树立起怎样的形象,争取到怎样的地位,必须拿出独立、自信的上佳表现,培养起在大家心目中的资格来。虽然人们都有同情弱者的心理倾向,但总是一副悲悲凄凄的样子,谁又愿意把自己与你划在同一水平线上呢?长此以往,人生的格局也会越来越狭隘。女人的魅力首先来自她对待自己的态度,表现在你将自己的人生界定在什么样的层次上。

不论谁见到李楠,都会被她吸引。她在一家广告公司做策划工作,虽然工作非常自由,她却从不散漫懈怠,即使对待比自己年少的新人,也从



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

来都是以礼相待。她积极的生活态度,时刻都在证明她是一个有修养、有格调的新女性,因此,大家对她的态度自然不敢过于随便、敷衍。

更为神奇的是,虽然她算不上美女,但人们愈看愈觉得她漂亮。虽然她从来没有说过自己是一个美丽且能力出众的人,但是她深切地相信自己就是这样的人,以致周围的人也对她秉持肯定的态度。

虽然她三十岁仍然未婚,但她并不在意公司同事的非议,最终嫁给了一个条件相当好的男人。现在,她的事业和家庭都发展得不错,生活得十分精彩。

直到不久前,大家才知道李楠并不是出生富家。相反,她在穷困的单亲家庭长大,从小与母亲及兄弟姐妹相依为命。她晚婚原来是为了照顾母亲和弟妹们的生活。李楠虽然出身贫穷,但她选择了做后天贵族,从而真正创造了高水准的生活。

一个人所受到的待遇与自己的表现密切相关,如果周围有很多人抬举自己,那么我们也会变得信心十足。但如果自己都不善待自己的话,无论在何时何地,都不可能受到别人的礼遇。

为了改善自己的命运,首要的任务就是把自己当做贵族。无论在什么情况下,都不要让自己感到悲惨和狼狈。

对人彬彬有礼,穿着整洁,举止文雅,是一个人家家庭修养和个人修养的起码表现。走入社会,走入商界,你就会懂得这一点,它也是一种资本,许多人都是因为热情自信的个人魅力的缺失,而失去了绝好的工作和发财的机会。你与身边的人相互尊重,你才有成长和发展的空间。港台电视剧里就连那些黑道发展起来的大亨,改换了环境之后,也要学着培养起温文尔雅的风范,用它来装点自己。

女人要有钱,绝不能轻忽个人形象的功效。有魅力的女人,她的一举一动都有着神奇的吸引力,有一种征服人心的力量。她们当然更容易成功。

每当看到那些小有成就却举止猥琐或乖戾的人时,我们都免不了替他觉得惋惜。不能增加魅力的成功就不是成功。没有魅力的人只能成功

第三章 有魅力,女人赚钱最重要的资本 ■ 055

地做成某些事,而有魅力的人可以成就自己。

魅力能加快升迁的步伐,因为有魅力的人拥有获得威望、权力和创造力的光芒,这能收买人心,并有利于自己取得最好的成绩。一生下来就有魅力的人非常少,但他们可以一点点地培养。

你的穿着、你的声调、你的思想、你由这些思想而形成的性格,所有这一切都可能构成了你魅力的一部分。你的衣服式样以及它们是否得体,毫无疑问构成了个人魅力中的一部分,因为人们都是根据你的外表来获得对你的第一印象的。甚至你握手的方式也构成了你个人魅力中的一个部分,并且密切关系到是否能吸引或排斥和你握手的人。你的眼神也构成了你个人魅力中的一个重要部分,因为有些人能够从你的眼睛感知你内心深处最隐秘的思想。

对个人魅力有了足够地认识之后,你可以从生活的点滴做起,把“魅力”这一抽象的概括落到实处。

如果要增加自己的吸引力,那么,别人会的东西,你也要涉猎一点。庸碌繁忙地过日子,会给人一种很没有情趣的感觉。去 KTV 聚会,也会在不断唱新歌的同事们面前愈来愈怯场。另外,多接触一些如登山、网球、游泳等时尚的运动,学会演奏一样乐器,或者学习正流行的国标舞,总之要培养一个可以打发空闲时间的兴趣。见识广的人和什么人都可以畅谈一番,因此容易和各阶层的人打交道。有谁会否认,会打高尔夫的人更有机会接触“能打高尔夫的人”呢? 不输给任何人的自信,也是生活的本钱。

从现在开始,试着偶尔为自己做些可口的佳肴,在辛苦工作之后,给自己买点礼物作为补偿。不要模仿一些中年妇人的懈怠,也不要胡乱穿着打扮。总之,不要让别人看低自己。给自己高层次的定位,会让你成为一个受人尊重的人。

对女人来说,提高了自己的层次,培养出自己的魅力品牌之后,她离财富、离自己想要的生活已经十分接近了。





会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



有个性的女人最受社会的青睐

如果你在做事的时候只能跟着人家后面跑，做些收尾打杂的工作，那么你的价值将如何体现？自己赚钱买花戴的现代女人，应该毫不忌惮表现自己积极进取的个性魅力。

在我们的传统里，中国女性一向以温柔、顺从、勤劳、忍耐为美德。但是这样的性格只适合在家里相夫教子，对于在社会上打拼，自己赚钱买花戴的现代女人，就有些不合时宜了。

能够在某方面取得一定成就的人，性格上都会有些与常人不一样的地方，这一点已被许多成功者所认同，也在一定程度上得到了心理学家们的验证。卡耐基在《成功的性格》一书里举了这样一个例子：

有位美国记者曾在采访银行家摩根时问：“决定你成功的条件是什么？”摩根毫不掩饰地说：“性格。”记者又问：“资金与性格何者更重要？”老摩根一语中的：“资金重要，但更重要的是性格。”

成功的外国人如此，成功的中国人也一样。尤其是那些期望靠自己的力量得到升迁和财富的中国女人，应当充分发掘出自己个性中勇于进取和承担责任的一面，来获得社会对你的认同。最终可以衡量一个人价值的还是你的成就和业绩，否则不论你做了多少默默无闻的奉献，也不能换回自己想要的东西。

第三章 有魅力,女人赚钱最重要的资本 ■ 057

在公司里,秦小枫以文静、勤劳而出名。在没有人要求的情况下,她每天都提早上班,帮所有的同事擦桌子,连办公室的地板都拖得干干净净。其他人任务繁重时,理所当然地叫小枫为他们跑腿打杂,小枫也二话不说就帮忙。偶尔部门同事一起聚餐,她也不让其他同事动手,自己包办所有布置餐台和清洗碗筷的任务。虽然要好自己的工作,又要帮其他同事的忙,时常让小枫感到劳累,但是,她并没有觉得有多辛苦。她很高兴能够以这样的方式得到别人的认同,而且经常习惯性地,努力做事让她感到满足。

相反的,同一部门的张雪,对办公室里的杂事却从来没有兴趣。她业务能力强,做事也认真专心,在公司里与同事相处得也十分融洽。张雪常常思考怎样才能让自己成为市场方面的专家,有闲暇时间就搜集情报,也在公司内外建立了良好的人际关系。

两年后,张雪如愿以偿地得到了加薪,并调到了期待已久的市场营销部。秦小枫却依然在办公室做些可有可无的杂务,当着义务的清洁工。

每个公司所缺少的,都是能独当一面、为公司带来效益的优秀员工。那些没有能力、没有个性,只能扮演“保姆”角色的人,虽然不会惹大家讨厌,但如果要以此作为自己升迁的积累,无异于犯了方向性的错误。

每个出来工作的人,都希望交到能与自己互补互利、携手共进的朋友,无偿的服务并不能换取他们的友谊。即便面对的是老板,你也不可能以服务员的形象获得职业上的报偿。生活中,我碰到一些以讨好老板为职业的女子,她们总是要无限制地去为老板的日常生活服务。比如不断地为老板端茶倒水,替老板清理办公桌等。更为甚者,她经常在双休日到老板家中看有无家务事可以帮忙。在很多时候,她更像一个跟班。她满怀希望地等待着某一天老板突然对她说:“你是个好人,你是否愿意做一名管理者?”可是,这一天始终没有到来。在老板心中,她的形象不知不觉



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

地被定位为保姆,这样的人,适合永远做个无关紧要的下属。

女人为自己寻找好的出路,必须要多动脑子,否则你会一辈子活得辛苦。时代在进步,我们许多旧的观念需要改变了,如果你的性格里有张扬、进取、自信的一面,那么应该毫无忌惮地表现出来,有个性、有魅力的女人不应该永远泯没在人群里。

当初,杨澜人生的转折点来自应聘中央电视台《正大综艺》节目主持人。在此之前,她只是北京外国语学院一名普通的大学生,并没有什么惊人之举。如果没有这次机遇的话,杨澜也可能会表现得很优秀,但却绝不可能这么早、这么快,又是这么轰轰烈烈地成名。

正如杨澜在自传里所说的那样:“如果没有一个意外的机遇,今天的我恐怕已做了什么大饭店的什么经理,带着职业的微笑,坐在一张办公桌后面了。”而这个意外机遇的掌握,正是靠她个性的表现。

那个机遇是泰国正大集团与中央电视台共同制作《正大综艺》,双方决定要挑选一位女大学生做主持人,杨澜也被推荐参加试镜。

说实话,杨澜并不被人看好,只是因为她的气质较佳,所以才能一路过关斩将,杀入总决赛。据一位导演透露,虽然杨澜也被视为最佳人选之一,但是有的人认为她还不够漂亮,所以是否用她尚不能确定。

最后确定人选的时候,电视台主管节目的领导也到场了,他们要在杨澜与另外一位连杨澜也不得不承认“的确非常漂亮”的女孩子中间选择一个人。这将是最后的选择。杨澜的好胜心一下子被激起,她想:“即使你们今天不选我,我也要证明我的素质。”

这次考试两人的题目是:一、你将如何做这个节目的主持人;二、介绍一下你自己。

杨澜是这么开始的:“我认为主持人的首要标准不是容貌,而是要看她是否有强烈的与观众沟通的愿望。我希望做这个节目的主持人,因为

第三章 有魅力,女人赚钱最重要的资本 ■ 059

我喜欢旅游,人与大自然相亲相近的快感是无与伦比的,我要把自己的这些感受讲给观众听。”

在介绍自己时,杨澜是这样说的:“父母给我取‘澜’为名,就是希望我有像大海一样的胸襟,自强、自立,我相信自己能做到这一点……”

杨澜一口气讲了半个小时,没有一点文字参考,她的语言流畅,思维严密,富有思想性,很快赢得了诸位领导的赏识。人们不再关注她是否长得漂亮,而是被她的表现深深吸引住了。据杨澜后来回忆说:“说完后,我感到屋子里非常安静。今天看来,用气功方面的说法,是我的气场把他们罩住了。”

当杨澜再次回到那个房间,中央电视台已经决定正式录用她了,这次面试改变了她的一生。

如果用大众的标准衡量,杨澜绝不是那种天生丽质的大美女,我们今天都会认为杨澜漂亮,那是她的风度、气质、才识、个性给人的综合感受。如果说天下的女人们应该从杨澜的成功经历中学习点儿什么,那么第一是对自己发展方向的把握,也就是说对自己的人生目标非常明确。其次就是为了这个目标你都做了些什么,杨澜要成为一个优秀的主持人,她必须要把自己的机智、口才与亲和力完美地展现给大家,以此宣布:我就是你最好的选择。

不论你做的是哪一行,相信你都不愿意自己的一生被生活与命运埋没。人言“干什么吆喝什么”,大胆地展示自己的个性魅力,不做庸庸碌碌的无用功,许多的职位非你莫属。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

女人独特的魅力更易吸引财富的瞩目

女人在赚钱上的优势,也在于她们天性里的细心、爱心与亲和力。怎样发挥自己温柔亲切的魅力而不流于滥情,是每个女人走在财富道路上的必修课题。我们要学会用最温柔的行为出击,争取最合理的待遇与最合适的位置。

在 古老的相术中,可以从一个人的身形、五官中看出他有没有财运来。这里面是否有科学道理姑且不论,有个无可争辩的事实是:那些春风满面、与人为善的人,做什么都容易成功;而那些满面愁容、性格孤僻的人,人人敬而远之。

看来,如何发挥人性中美好的一面,创造轻松愉悦的气氛,是发财致富的人缘与基础。要说女人在赚钱上的优势,也在于她们天性里的细心、爱心与亲和力。怎样才能做到温柔亲切而不流于滥情,是其中较难把握之处。

女人独特的魅力在于她们的铜钱性格,外圆内方,在柔情似水的外表下,跳动着一颗坚强的心。她们已经脱离了狂热的女权主义者的幼稚,从不摆出一副百毒不侵的女强人的面孔。她们深深地懂得,刻意追求的强悍与女人真正的内心反差太大,是毫无欣赏性的坚硬。因此,她们用最温柔的行为出击,争取最合理的待遇与最合适的位置。

第三章 有魅力,女人赚钱最重要的资本 ■ 061

余立新就是这样一个女人,她出生于20世纪70年代,现为沐泽电脑总经理。

余立新亲手把沐泽从北京中关村四海市场中一个仅有8平方米大的小门脸,“演变”成为今天国内十大知名PC品牌之一。所以,她的本事,是沐泽在历经10年风雨历程后被验证的一个事实。

余立新也理应是一个人们传统意义上的“女强人”。但是,余立新却始终坚持说自己只是个女人。

“坦白地讲,我并不是很喜欢女强人这个称呼。无论做到什么位置,女人就该是女人。是女人,就该扮演她该扮演的角色,妻子、母亲、女儿。而我的公司,也只是个女人管理的公司而已,没什么特别的。”

伴着沐泽10年的成长历程,余立新已经把一个女人特有的温柔、细致和韧性慢慢地渗透进了沐泽的点点滴滴中。尤其是在沐泽“初成长”的阶段。

“创业时,沐泽的地方只有8平方米大小,还漏风漏雨的。当时的四通、联想也都在这个院子里。也许是女人的天性,我很爱干净,尽管店面很小,我也非常注意它的形象,所以,我经常把店面收拾得干净整洁。这样,有客人从旁边路过,都很愿意光顾我的店,也觉得这家的女老板挺有亲和力的。客人只要能走进来,我们才有机会。虽然沐泽当时的环境不好,但生意却不错。”

“创业时没有经理的概念,而且我作为一个女人,总感觉自己有太多的母爱,有的时候说不清楚,但却释放得很淋漓尽致。当时,沐泽的每一个员工都是我亲自招聘来的。就在那时候我跟员工建立了深厚的友谊,他们都管我叫余姐。每天下班开着车跟员工一起去送货,每天很开心,唱着歌去,唱着歌回。”

这一年的6月8日,正好是沐泽10岁的生日。余立新和员工一起,拍



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

摄了用手语演绎而成的一段“因为你、因为我,世界更不同”的 MTV。用动画片《狮子王》的故事形象地讲述了沐泽和经销商们共同经历过的日子。

能在企业正规化的过程中添加点浪漫,在余立新看来,是完全可以的,而且,余立新也这样做了。

余立新用一个女人特有的方式在管理着她的公司,取得了属于自己的成功。

比起男性管理者,余立新的企业多了几许温情和浪漫,在这种独特的经营理念下,沐泽电脑成了最大的赢家。高科技和规范化管理并不是说要淹没个人的色彩,只要运用得当,带有明显女性特征的温馨亲切,反而会一枝独秀,吸引人气,聚拢财源。

要赚钱首先要有好心态,温情和亲和力是女人赚钱的法宝。因为这样的人,心情很放松,人际关系都不会差。焦虑不安和太过严肃的人肯定赚钱难,做事应认真,但不能太过严肃,你太过严肃了,金钱也不喜欢,金钱喜欢天天对它笑的人,你说天天一副马列主义脸的呆板女人,有几个人会喜欢,女人就应该温柔美丽! 到新东方上过课的人都知道,里面的老师每个都是吹牛大王,他们除了认真帮你培训托福等英语课程外,还天天逗你笑,你说这样的地方人们哪有不喜欢的,他们哪有不赚钱的道理。如果也像其他正规中学和大学那样上课,人可能也会早跑光了。你如果要去经商创业,就一定会有失策,会出现错误和遇到各种困难,你不应为之茶饭不思,夜不成眠,患得患失。在经商致富的过程中,应该充满兴趣和欢乐,认为这是个苦差使,内心深处压力很大,焦虑不安的人,大都不会发财。

阴沉孤僻,是内心的病症。没有幽默的态度,不懂得自嘲,心情永远打着死结,拥堵于胸,一生得不到快乐。女人能吸引财富的性格,在于精神愉快、心胸开阔,并把这种温暖和爱心带到事业之中,举重若轻地推动事业的发展。



会“推销”自己的女人有财气

在不了解你实力的人眼里,过分的谦逊,使你永远都像一个无足轻重的小人物。机会不会自动找到你,你必须不断又醒目地亮出你自己的优势,让别人发现你,进而才能赏识和信任你。

对 于一个一心要亲近财富的女人,绝不能被动地等待伯乐前来挖掘你的才华,而应该适时、适地地在适合的人面前展露专长,让人们认识你,记得你,这样,你才会有成功的机会;否则,你只能带着你的才华看岁月匆匆而过,空留一生遗憾了。

女人要生活、要奋斗,主要靠自己的信心和由这种信心而产生的热情,而在实际生活中,一些女人的低姿态已成了习惯,于是言谈举止都带着谦卑的烙印。我们不是说谦逊已不合时宜,但应该注意的是,在不了解你实力的人眼里,过分谦逊,使你永远都像一个无足轻重的小人物。女人更需要众多的支持者与合作伙伴,先决条件是你必须是一个积极能干、斗志昂扬的人。

当你向一个还不熟悉、还不了解你的人介绍自己的时候,不要刻意把自己说得很低,也不要过于谦虚。你可以适当地夸张一下,强调你成功的事情,表现你的能力和优势,这样对方会感到认识你是一种荣幸,愿意与你交往。如果你把自己讲得一无是处,讲遇到的困难,讲目前还存在的问题,对方会感到失望,对你也没有太大的兴趣了。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

今世广告公司总经理崔涛,她的成功理念和生活价值可以说是与众不同的。

这个花一样艳丽的女子,从来都穿最鲜艳、最纯正的颜色。有时她一身鲜红套裙,长发披肩,头顶墨镜,十分抢眼;或者一身亮黄色带腰带长毛衣,黑色超短皮裙,黑色长筒皮靴,马尾发高高束在头顶,面色红润,笑容灿烂,艳丽得如冬日里射进房间的一束阳光。工作中的崔涛,个性张扬,胆大自信,工作起来雷厉风行,爽快得就像秋天的气候。

崔涛闯入广告业仅有6年,就空手夺宝,将今世公司发展成为一个年广告代理额达数亿元的大型广告公司,连续几年拥有中央电视台综合播出频道的独家广告代理权。

崔涛是从拉广告开始自己的广告生涯的。“广告公司拉广告是帮助企业赚钱,企业宣传好了赚的是大钱,广告公司赚的只是小钱。”崔涛和人谈广告,从来都是理直气壮,不卑不亢,让客户感到与广告公司合作,会有效果,可以带来收益。

“做广告是要帮助厂商把商品卖出去,这里面很有学问,得站在客户角度、站在消费者的立场上多想问题,多了解情况。这样才能帮助企业设计出切实可行的广告方案。有些广告人,什么都不问,什么都不想,开口就是广告,怎能不让人给轰出来呢?”崔涛一口京腔,几乎不喘气地说道。“我之所以不要求人,是因为我很自信,我们有这个实力,可以做好这个案子,能帮企业赚钱。”崔涛有理由自信。这几年和今世公司合作过的客户,许多都兴旺起来,最典型的是双汇火腿的广告,在中央电视台播出后,双汇的年销售额从5000万元一下跃升至2亿元。和今世合作6年,双汇现在已成为年产值达40亿元、利润达24亿元的全国食品加工龙头企业。

世上赚钱的方法很多,但只有赚在“双赢”的基础上,才是长久的赚钱之道。这里面没有施主,也没有乞丐,既然我们是以实力说话,就要大大方方地展现自己的风采。虽然女人以含蓄为美,可含蓄到让人质疑你

第三章 有魅力,女人赚钱最重要的资本 ■ 065

的能力的时候,就是彻头彻尾的失败了。

请重重地甩掉这种心态吧!做人固然不能自大、自傲,但是,也不必把头垂得太低来表现自己的“谦虚”,尤其面临关键时刻,如果你珍惜自己,就应当坦诚且积极地为自己争取每一个出人头地的机会。

原为歌手,却因饰演连续剧“欢喜楼”的“赖小满”而走红的谢丽金,也是个懂得积极自我推销的人。刚进歌坛时,谢丽金就不讳言她对写作有浓厚的兴趣,乐意为杂志社写稿,其流畅的文笔,赢得不少赞誉。“赖小满”的角色也是她努力争取来的,而这次演出也为她的演艺事业带来莫大的转机。后来,谢丽金发现自己和日本明星一色纱英长得颇为相像,所以当一家一色纱英为产品代言人的国际饮料厂商,计划在台湾发行产品时,这个积极的小女孩再度展露主动进取的特性,希望能成为台湾广告片的代言人。

为自己争取机会,只是自我推销的第一步,如何以目前的成绩为基础,让成绩成倍数上升,这才是“自我推销”的最高目的。在这一点上,台湾作家琼瑶可说是个高手。

琼瑶的小说唯美浪漫,文辞优美,五六十年代便已经风靡台湾了,每个心中有梦的女孩,几乎都看过琼瑶的爱情小说。后来,琼瑶将作品搬上银幕,拍成电影,再次把自己推向人群,读者更成倍数增长,奠定了琼瑶在文坛的不败地位。

随着观众口味的转变,琼瑶虽然曾经沉寂了一段时间,但是,拥有精准嗅觉的琼瑶,转而把自己的作品往电视剧方向发展,果真又再次掀起一阵“琼瑶旋风”,从前的著作也跟着再度热卖起来,琼瑶的声势更因此得以二十多年来盛而不衰。随着琼瑶一波波的造势活动,她的作品本本畅销兼长卖,为“皇冠”赚进大把大把的银子。

机会不会自动找到你,你必须不断又醒目地亮出你自己的优势,让别人发现你,进而才能赏识和信任你,因此,你必须勇于尝试,一次次地去叩响机会的大门,总有一扇门会为你打开。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

有人格魅力的女人才能成大器

现代社会，生意人市身的人格修养在商务交际中的意义越来越大，成为一种看不见的财富。凡是成就了一番事业的人，在她身上总有一种独特的人格魅力，周围的人尊重她、认同她，她面前才可能是一片通途。

要

说赚钱与管钱，一开始女人比男人有优势，她们天性里的耐心与细致，总会把一个小家庭、小店铺料理得十分妥当。但是谈到发展与进步，女人很快就会碰到她的“瓶颈地带”，似乎她们只适合在自己的一方小天地里打转转，要想做大做强，难度就有点儿大。

当然，并不是所有的女人都是如此。在这个世界上，各个领域里都有一些出类拔萃的女人，并取得了令人瞩目的成就。她们的人生经历和从事的行业各不相同，但大都具备让人信服的人格魅力，比如信心、坦诚、原则性、责任感等，都是女人普遍所欠缺的素质。“小女人”只有理解了什么叫做大家风范，事业上才有更上一层楼的可能性。

有一次，一位外国记者向吴仪部长提出一个很尴尬的问题：“请问吴仪部长，为何至今还是独身一人？”对此，部长是无可奉告，还是避实就虚含糊了事？人们揣测着可能出现的回答方式。然而，吴仪的回答大出众

第三章 有魅力,女人赚钱最重要的资本 ■ 067

人的意料,她既不回避,也不闪烁其词。她说:“我不信奉独身主义。之所以单身,和年轻时的背景有关。一是受文学作品的影响,心里有个标准的男子汉的形象,而这种人现实生活中没有;二是总觉得要先立业后成家,而这个业又总觉得没有立起来,然后就是在山沟里一待20年,接触范围有限,等到走出山沟,年龄也大了,工作又忙,就算了吧。”

这一席坦率的回答使众人感到吃惊,同时也使众人大为感动。正是这种坦诚直率的风格才使吴仪成为对外贸易谈判中的杰出女性。

事实上,有许多女性朋友对所谓“口才”往往有一种误解,她们以为伶牙俐齿、口若悬河,说得对手找不到北就是目的。这其实是犯了一个根本性的错误,真正会说话的人,言辞之中总会有一种深刻的感染力,大家会认为这是一个光明的人、一个热忱的人,于是会很自然地把与其为伍当做一种荣幸。普遍的,女性在大事来临的时候常常后退或者逃避,这样会无端地失去很多支持者。如果在职场,你损失的是同僚的友善;如果在商界,你损失的是合作伙伴的信任。

有一位公司的老总,当她在一次内部会议上宣布改变公司的战略规划时,一个股东大声说:“您5年之前并不是这样主张的呀!”

这位女老总的答复是:“是的,那时我的学识还不够,我错了,现在我进步了。”她并不说什么“但是”、“假若”或逃遁之词,而是发表了一个坚强、有头脑的人坦诚的自白,表现了她能与时代同行的精神。最后,她赢得了股东的一致支持。

经商经营的其实是人品,连人都做不好的人,是什么也做不成的。还有什么比让别人都信任你更宝贵的呢?有多少人信任你,你就拥有多少次成功的机会。信誉是无价的,用信誉获得成功,就像用一块金子换取同样大小的一块石头一样容易。

赶上合适的机会,也许人人都会发一笔小财,但是要获得长期的、可



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

持续发展的财源,比拼的就是个人素质的高低了。

许多经济学家都承认,最出色的商人其实就是哲人,他们把自己对人生和社会的理解贯穿到商业活动之中,从而带动自己事业的发展。在现代社会中,商界也颇为讲究知名度。而知名度也更明显地体现出一种商业价值,在这种情况下,生意人本身的人格修养在商务交际中的意义就越来越大,成为一种看不见的财富。许多成功的海外华商都信奉儒学教义,具有儒商风范。他们的高明之处在于,深知做生意和做人一样,都要讲德行,富贵不淫,生活节俭;在商务交际中重信誉,守信用,以诚待人;在商业经营中,他们重视天时、地利、人和的关系,能以仁爱之心对待同事员工,使企业内部团结一致,充满祥和的气氛。

具体到女性朋友对自己人格魅力的修炼,可以从生活中的一些小事做起:

与人交谈时,不急躁,不慌乱,听完对方的发言后,再发表自己的意见。文明的人不高声讲话,高声讲话令人厌烦,会影响周围的人,甚至使人恼怒。

无论是工作还是休息,与人交往时,不强调自己的职位,不表现出自己的优越感。

遵守自己的诺言,即使遇到困难也从不食言。自己说出来的话,就是应当遵守的法规。

能分清主次,权衡利弊,不会因为一点小的冲击或难言的心事而和朋友断绝友好的关系。

在别人痛苦或遇到不幸时绝不袖手旁观,而是尽自己的力量和可能给予同情。如果是很亲近的人,就要全力以赴,做需要的一切。

所谓魅力修炼,其实是对自己的一种突破。有时候你的生意做得不够大,钱赚得不够多,并不是经营本身的问题,事事处处都一股“小家子气”的女人,是支撑不起大格局的。要赚钱,眼睛也不能光盯着钱看,风物长宜放眼量,你的信誉、口碑、影响力,将决定你最终的层次。



善用魅力,避免魅力带来的麻烦

善用与生俱来的女性魅力,和男性和平相处,和谐的氛围再加上本身的实力,会加快你通往财富之路的进程。但应当注意的是,你首先要做一个正派的女性,然后才能创造真正意义上的成功和财富。

在社交场合,男性常常表现得举止潇洒、气度不凡,以此来唤起女性的好感;女性所表现的美丽脱俗、温存柔弱,也会给男性留下非常好的印象,让男人从内心深处愿意为自己效劳,甚至将帮助自己视为一种荣幸。

在女性面前,男人的情绪很容易被调动起来。每一个女人都具有天生的女性魅力,只要你刻意发挥它,就能让异性被你吸引,也能让同性对你表示友善。随着时代的改变,现代女性不但不应该扮演冰山美人,板着脸孔,反而应该善用与生俱来的女性魅力,和男性和平相处,和谐的氛围再加上本身的实力,会使你的人生之路平顺得多。

于蓝蓝是做小家电生意的,她的店铺开在热闹的商业区,四周都是同行。大家低头不见抬头见,表面上嘻嘻哈哈,其实心里都憋着一股劲儿。一天,于蓝蓝以“拜访邻居”的名义,来到对门与老板聊天。在谈完各自读过的学校和彼此的兴趣爱好后,她把话题转移到生意上,表示自己初来



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

乍到,摸不着门径,心里很没底儿。于是,那位年轻的男老板主动谈了他自己的一些想法,讲得非常详细。于蓝蓝不时地插进一些诸如“哦,是这样”,“啊,您这个想法真好”,“我怎么就没想到这一点呢?”之类的话。等他们的交谈结束时,她已经学到了不少经验,而且从此两个人还成了关系不错的朋友。

我们一向强调女性要坚强独立,不要轻易交出命运的主动权。但是这和你在生活中保持女性的性别特征没有关系,女人处世的最高境界,是“百炼钢成绕指柔”,以充满温馨的个性魅力,面对外部环境的冷淡与坚硬。

但是值得注意的是,以自身的女性魅力化解矛盾、加强联系,和利用美色获得财富完全是两码事。女人要有钱,是为了更好的生活,如果为了钱而丢掉了自己的原则,那就是舍本逐末了。你可以这样理解,第一,天下没有免费的午餐,如果你要得到更多的实际利益,必须要付出更高的代价,而这将会搅乱你的生活节奏,使你从“以自己的实力换取独立”的大目标上偏离开来;第二,要明白给自己创造一个和谐的大环境并不容易,你与周围的人都是单纯的朋友和合作伙伴,不陷入那些男女关系的是非中,这钱才可以细水长流地挣下去。每位追求独立的女性都要记住:你首先要做一个正派的女性,然后才能创造真正意义上的成功和财富。

在生意场上,对所遇到的男性都应一视同仁,与他们保持正常的业务往来。当你与男性在公事交往中已越过警戒线,开始或已经进入感情领域时,你必须加倍注意。在商界里,男女之间互相吸引,不像在大学读书时男女同学之间谈恋爱那么简单。当你与男性客户一起出差时,当你与男性同事研究问题到深夜时,最需要的是—副清醒的头脑,甚至仅仅有清醒的头脑还不够!

如果你需要的是长久的成功与财富,凡事都要按规矩来,言谈举止不可放肆,在你的职业范围内不可轻易越轨,更不能在你赖以谋生的环境内

第三章 有魅力,女人赚钱最重要的资本 ■ 071

卖弄性感。与男同事谈话和商量事情时,与外界男性接洽业务、签订合同时,参加各种集会时,对别人施恩或受惠于人时,都要保持冷静,不可有轻佻的表现。

在我们青春年少的时候,曾经以“风头”为荣。但现在你要注意,那种崇拜者如云的表面风光对成熟女性已经不适宜了,对家庭和社会的责任感,要求我们在社交场合态度明朗、落落大方,绝不能因一时忘形而有所疏失,以致留人口实。那些捕风捉影的绯闻背后,是一大段的麻烦,对你的职业生涯会产生难以挽回的负面影响。

在女人为自己赚钱的过程中,既要与你周围的人保持融洽的关系,又要避开一些无端的是非,实在不是一件容易的事儿。这其中有一个重要的点你一定要抓住,那就是与男士们愉快交往的同时,千万不要不理他们的太太或女友。

不要低估女人的力量,尤其是嫉妒心强的妻子。所以,当你出席有太太们出现的场合,应谨记以下要求:打扮方面要大方端庄,切勿标新立异,那些性感服装还是留到别的场合再穿。记住,在女人堆里过于漂亮、抢眼,只会招来不必要的麻烦。你或许有更大的兴趣与男士们讨论业务、政治或时事新闻,但最好留到第二天的其他场合谈。趁此机会多花时间与太太们交际,什么发型、时装、烹饪、化妆等,与她们谈得不亦乐乎,要比让她们呆坐一旁,冷眼看你充满自信地与男人周旋高明得多。平时,男士们总是“女士第一”,凡事对你都服侍周到,但既然他们的太太在旁,最好让男士们去“太太第一”。

要知道,你留给太太们的印象,将直接影响你的男性上司、同事、合作伙伴与你的关系,如果她们以为你是个需要防范的人物,她们的先生只为了避嫌,就不太好提拔你,或者与你合作项目。要记住,把女性魅力当成处世的润滑剂只是一种过程,获得财富才是我们最终想要的结果。如果中途你就陷在一些感情的枝枝蔓蔓里不得脱身,你只会离理想越来越远。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

激发自己的潜力，做独一无二的女人

总把贫苦归咎于命运的女人，总是以“我也没什么办法”为借口，所以她们永远无法清除不幸的种种因素，从而日复一日地重复着不幸的生活模式。只有发掘自己的内心力量，才是改变命运的曙光。

生活中，有许多女人之所以一直过着艰辛的日子，是因为她们自己不愿意赚钱。我们这么说，一定有些女性朋友并不同意，现实中并没有谁会去排斥金钱呀？但是，如果我们换一种说法：有些女人日子过得拮据，是天生没有财运。这样，点头的人就会多一些。可是你知不知道，正是这种“认命”的思想意识，使很多女人终生与财富无缘。

由于害怕改变，害怕因改变而带来的波动，所以一些女人总是选择安于现状。面对不幸，她们只顾抱怨命运的坎坷，却从没想过自己可以做什么。然后，惯性所致，生活中每个岔口，她们都自觉不自觉地选择了穷困和不幸，并把它当做命运里的必然结果。

其实，一个女人生在什么环境中，是有偶然性的。人到世上本来就是很偶然的事情，你根本就没有挑选的余地，生在哪里，生在何时，父母是谁，都是无法事先预定的，只能接受和适应。佛家有轮回之说，这辈子生不逢时，下辈子再托生个好人家吧，可生命就这一回，既不能“调换”，也

第三章 有魅力,女人赚钱最重要的资本 ■ 073

无法“退赔”,要不要都是它。因而,一个人不论是否“逢时”,不论遇到什么磨难,都应积极进取,好好生活。

很多年前,在美国有一个贫困的小女孩。

她8岁那年,随母亲迁居到了堪萨斯城,母亲让她在修道院里干活。为了维持生计,她每天要打扫14间屋子,给25个孩子做菜、洗盘子,此外,她还要为她们脱衣服、伺候她们上床睡觉。

这位郁郁寡欢、穷得连一件新衣服也买不起的女孩是谁呢?她叫露西尔·莱休,你从来没有听说过吧?这是她的真名,实际上她就是妇孺皆知的好莱坞明星琼·克劳馥。

在修道院工作了6年后,她决心去接受更多的教育,于是就到密苏里州的斯蒂芬女子学校注了册,但是她手中一分钱也没有,她穿的是别人不要的旧衣服,她在学校餐厅做侍者免掉了食宿费用。当时,她最大的愿望就是当一个舞女。所以,当一个露天剧团愿意给她一星期20美元的报酬,让她去跳舞时,她毫不犹豫地接受了。她觉得自己的双脚已经迈到了天堂的门口。然而,两个星期后,这个剧团倒闭了,连给她发薪水的钱都没有了。她被困在了异乡。

这样的挫折依然没有摧毁她走上舞台的决心。她在一家小酒馆里找到了一份跳舞的工作,后来又 to 纽约当过歌女。一位替米高梅公司物色





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

演员的人发现了她,于是建议她去电影公司试试镜头。

那时候,她离明星还非常遥远,她只能演演配角或当临时演员。当时的琼·克劳馥和现在大不一样,她是一个胖女孩,一头卷曲的头发掩盖着她的羞涩。后来有一天,她终于明白要想在好莱坞站稳脚跟,就必须有突破,就在那天晚上,她变成了另外一个人。

她开始安下心来,研究法文、英文和练习唱歌,并且开始减肥。她非常敬业,有一次,她在一部影片中跳一种土风舞,不小心扭伤了踝关节,为了不让导演取消她的角色,她让医生包扎了一下,然后坚持演下去。就这样,她的报酬慢慢地多起来。

对于自己的经历,连琼·克劳馥自己都感到很惊奇,她出身贫寒,但如今她不仅可以买下任何金钱能够买到的东西,而且无论她走到哪里,都有成群结队的崇拜者追随着她。她以前并不美丽,可后来她成了银幕上最美丽的明星之一。

人生不是命运注定的,而是自己选择的结果。总把贫苦归咎于命运的女人,总是以“我没什么办法”为借口,所以她们永远无法清除不幸的种种因素,从而日复一日地重复着不幸的生活模式。相反的,聪明的女人懂得命运不应该被圈在一个框子里,只要自己站起来往前走,就没有什么是不可以改变的。

自强、自立是心灵最有力的支点。世界上许多身处黑暗的人,磕磕绊绊,最终走向了成功,而另外一些人往往因眼前的光明迷失了前进的方向,终生与成功无缘。

如果你随波逐流,被动地接受命运的安排,而缺乏抗争不幸的勇气,那么你终将一事无成。

环境和条件不过是整幅生活图画的一个部分,对你起激发作用并决定你个人价值的还是来自内部的力量。如果拥有主动性、创造力、技能、

第三章 有魅力,女人赚钱最重要的资本 ■ 075

信仰,你就可以克服令人难以置信的巨大障碍。但是,如果你不能正确认识自我,你取得成功的机会就会减少。在你感到不适应或注意力不集中的时候,你的判断就会动摇。你可能会分不清积极的风险与消极的风险,可能会缺少解决问题的决断力。即使你在技能上胜任某一角色,但如果你感到自己无能力、无责任心,你也发挥不出最佳状态。

很多女人常常不愿意像男人那样争取卓越的成就,她们害怕因此变得不像个女人。因此,“比人优秀和有成就就是可怕的”这种想法常常在女性心中出现,限制了她们的发展。

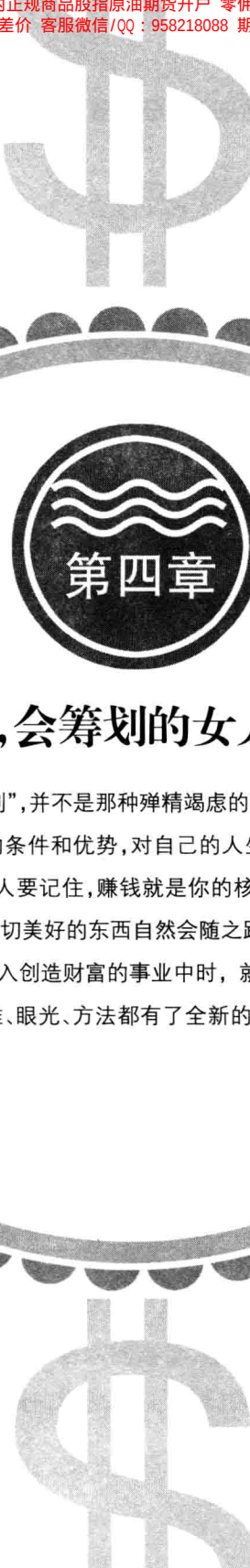
对此,著名女设计师蒋艳认为,女人不一定要做男人一样的“强人”,但一定要做生活中的强者。她认为:

“年轻的时候,我也算个‘游手好闲’的人,家里要给我买计算机,我问我妈:‘买计算机干吗?为赚钱?赚钱干吗?’现在年纪大了,责任感、紧迫感通通来了。我还是特别想做一个对社会有用的人,虽然很累,但对得起自己。事业的成功令我有成就感,因为我真是拿事业当做一件‘事’去做,我力求成功。女人做事是不易,但我要说,真正妨碍女性发展的正是女性自身。”

想一想,如果是因为自己被眼前的条件所限制,甘于贫苦,就真的贫苦了一辈子,这是多么可怕的一件事。女人的潜力存在于自己的内心,坚信自己是可以创造好生活的女人,没有阳光也一样灿烂。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第四章

有心思,会筹划的女人容易富

我们所强调的“筹划”，并不是那种殚精竭虑的精打细算，而是根据自己所处的环境、自己所具备的条件和优势，对自己的人生进行理智地设计及运作。希望自己富有起来的女人要记住，赚钱就是你的核心目标，而此时，诸如事业与爱情、平安与幸福等一切美好的东西自然会随之跟进。

当一个女人全力投入创造财富的事业中时，就开始以一种不同的层次有了自我体验，你的思维、眼光、方法都有了全新的改进，此刻，金钱也会慢慢随之而来。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



人生方向明确，金钱汇聚更多

在这个世界上，每一天都有无数的女人在做着发财梦，探索着自己的成功之道。我们给你的忠告是：成功 = 核心目标。当你实现了自己赚钱的人生规划之后，你所渴望的事业、感情、精神上的一切追求也会随之跟进，达到一个新的高度。

如

果你问任何一个女人说“你喜欢钱吗”？只要她不是特别的虚伪，大概都会得到肯定的回答。大家都不讨厌钱，而有些人偏偏得不到财富的青睐，是她没有所谓的“财运”吗？不，只要在心中保持赚钱的热望，不管遇到什么障碍都不言放弃，财富离你就不会遥远。西方有一句名言：你可以实现自己的一切愿望，只要你的愿望够强烈！

前面我们已经讨论过金钱对于女人一生的意义，可是相信还有不少的女性朋友会持不同的见解。她们会说“人生还有更高层次的追求，比如事业、爱情、健康、精神、文化等，难道它们不比钱更重要吗？”表面看起来是这样，可是如果仔细探究下去，这一切都需要一个“钱”字来支撑。尽管许多人高喊“事业至上”，可对大多数人来说，所拥有的也只是一份谋生的职业罢了，待遇的好坏，薪水的高低，至今依然是衡量一个职业优劣的通行标准。爱情与金钱孰轻孰重且不说，但你必须承认一个女人所处



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

的阶层和圈子,将决定她所遇到的男人的等级。贫穷的男人也不是没有优秀的,但如果一直穷下去,他的能力与进取心就不能不受到质疑。在商业社会、市场经济的今天,贫穷不再是一件多么光彩的事情。

当一个女人理顺了思路,把赚钱当成自己美好人生的起点,锲而不舍地为金钱付出一切努力时,她不但会积累起财富,与金钱相关的尊严与地位也会随之而来。

燕子出生在大西北的一个穷山村,20岁的时候,她到浙江去打工,在一家生产电子玩具的厂家的包装车间工作。她们的宿舍里住了8个女孩,都是来自各地的打工妹。虽然大家都不富裕,可相比之下更贫穷、更没见过世面的燕子还是受到了歧视。周末,大伙儿一起上街玩,也没有人愿意与燕子走在一起。

燕子虽然在贫穷中长大,但她拥有智慧的头脑。一开始,她口袋里没有钱,她就一角一角算计着花,因此每个月都有些余款。年轻的女孩子,控制不了自己钱包的现象很普遍,有些女孩,总是等不到发薪水的时候,就囊中羞涩了,她们看到燕子有钱,就迫不及待地向她借。

燕子大方地借钱给她们,拿人家的手短,渐渐地,大家看燕子的目光就有些不同。两年后,燕子已经攒下了一笔钱,于是她辞掉了工作,在离厂房不远的的一个街口租房子开了一间小小的花店。凭着年轻女孩儿特有的细心与热情,她把生意经营得很不错。又过了一年,当初的姐妹们从燕子的店铺前经过时,发现她新进了很多名贵的花草,并雇了一个刚从职业学校毕业的小男孩跑腿,正式当起了小老板了。大家对燕子的改变惊羨不已,常有人去她那里讨教赚钱的秘密。

金钱可以使你获得尊严,还可以使你获得你想得到的很多东西,这些东西都和金钱有关系。有了金钱,你就拥有了大家羡慕的生活方式,有了

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 081

大家对你的恭维和羡慕;你也就有了发言的权利。在今天,金钱已经是你成功的标志和衡量人生价值的重要标准之一。

我们明白了金钱的价值——它本身的分量和比分量更有价值的附加值。确立了方向之后,剩下的就是具体方法的问题了。

有人去问一位著名的富翁:“什么是生财之道。”那位富翁反问:“我可以教给你,不过,你可否告诉我,你赚到钱之后,准备用来做什么?”一般情况下,求教者会说:“我也不知道,因为我从来没发过大财”。富翁说:“那怎么行!发财之后要到欧洲去玩一趟,要买房子、买汽车……预先有个详细的目的,这就是赚钱的规则。”

要赚钱,成功的要诀就是早做规划,将自己未来的生活勾画得越清晰越好。

富人都是忠于现实、始终对自己的未来持有梦想的人,因此他能踏实地走好每一步。他知道自己从什么地方来,应该到什么地方去,不会在自己的人生旅途上迷失自我。

在这个世界上,每一天都有无数的女人在做着发财梦,探索着自己的成功之道。我们给你的忠告是:成功 = 核心目标,其他都是这句话的注解。

通常,女人都会有很多梦想,在金钱、事业、人际关系、家庭生活等诸多方面,都给自己设定了大大小小的目标。但是体验到实现理想的艰难,受了生活打击之后,她们的兴奋度就会冷却下来。茫然无措,不知自己该向哪一个方面努力。

希望自己富有起来的女人要记住,赚钱就是你的核心目标,其他的一切目标都应该为它让路。不必担心你会因而损失了什么,当你实现了自己的核心目标的时候,其他诸如事业与爱情、平安与幸福等理想也会随之跟进。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

态度现实的女人有长久的财缘

如果你能早一些认清现实，承认自己是一个俗人，需要以自己脚踏实地的努力来换回想要的东西，那么任何来自外部的影响，也不会使你偏离自己的目标。事实上，除非你是公主，否则从起步到成功中间一定要有一道长长的台阶。

我们强调女人要赚钱，但是问题的核心并不在钱的多少上。我们只是要发掘自己的潜力，把金钱当成一种美好的事物来追求，从而获得生命的尊严，提高生存的质量。以这种原则为出发点，你完全可以抛弃一些好高骛远的追求和虚荣、浪漫的想法，在现实生活中，以自己的双手一砖一瓦地创造你的幸福生活。

女人们在青春烂漫的时候，在刚刚尝试着创业的时候，在还没有经受过更多挫折考验的时候，赚钱之前她们往往先考虑这个行业够不够荣耀；这个工作是不是轻松；自己的付出能不能马上得到回报。其实这都是女人在赚钱道路上自设的障碍。如果你能早一些认清现实，承认自己是一个俗人，需要以自己脚踏实地的努力来换回想要的东西，那么任何来自外部的影响，都不会使你偏离自己的目标。

也许你也听说过“蒙妮坦”的大名，但不知你是否知道它的创始人郑明明的创业经历。郑明明具有成功商人的卓越眼光，她能从别人所不屑

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 083

的行业中看到商机,也能在创业中埋头苦干,直到取得今天的成就。

郑明明出生于印度尼西亚一位外交官之家,接触的大多是东西方的社会名流。长大后,父亲送郑明明到日本留学,这对她来说是一个学习知识、开阔眼界的大好机会。但她没有学习政治、法律一类的课程,而是选择了自己喜爱的美容美发专业,这在当时的华人眼里,是一项不入流的行当。

1964年,她在日本的学业期满。为了能够继续深造并能自力更生,她独自一人跑到香港,在一家美容院找了一份工作,从一个富家小姐变成了一个普通的打工妹。她到美容院工作的目的是要练习技艺,然而,师傅除了每天让她做些洗衣做饭的杂工之外,根本不传授她想学的知识。

经过苦苦思索,她想到自己其实已经掌握了一定的美容美发手艺,只不过一直没有机会亲自去实践。现在,她决定自己开一间发廊,自己当师傅。她与一个印度尼西亚的华侨合伙,在九龙区租了一个小门脸,聘用了几个小工,开了一间叫做“蒙妮坦”的发廊。

白天,郑明明在店铺的前面做美容,晚上就到后面休息,只要能够节省时间,掌握更多的技艺,再苦的条件她也不怕。渐渐地,发廊有了固定的客户,郑明明站稳了脚跟。

1967年,郑明明的合伙人将自己的70%股份让给了她,从此,郑明明成了“蒙妮坦”的唯一管理者,并将收徒弟的小项目变成大规模的招生。

8年时间过去了,郑明明终于研制出一系列的化妆品,销售市场遍及东南亚、欧洲以及世界其他国家。1994年,郑明明被世界权威美容组织IPCA授予“国际美容教母”称号,她还被推选为世界最具权威性的美容机构斯佳美容协会东南亚区主席。

在一般人看起来,郑明明应该去学习政治、法律课程,以后做一名政





会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

府官员或律师,也是顺理成章的事儿。如果这是真的,世界上就会多了一个普通的公务人员,而没有了她后来风生水起的美容事业。是的,我们普遍都认为女人做公务员或者搞学术、搞艺术,都是比较平稳和高贵的事情,从目前的社会状况来看,这也是实际的情况。但是这其中的关键问题是:这一行能不能顺利地接纳你?你适不适合干这一行?在我们身边,就有不少的女人被那些表面的风光蒙住了眼睛,她们宁可在某个国家机构做勤杂、在某家大公司挨白眼,也不愿像路边卖水果的女子一样,走自己的路,赚自己的钱。我们应该明白,任何一个行业的高低贵贱都是虚的,如果某一种工作可以使你活得很从容,那么不要犹豫了,适合的就是最好的。

能准确地找到自己的位置,并不是一件容易的事。凡是女人,总是有很多梦想的,即便是坐在灶台前的姑娘,也会想象自己是穿着金色礼服和水晶鞋子站在聚光灯下。事实上,除非你是公主,否则从起步到成功中间一定会有一道长长的台阶。女人要赚钱,不要怕起点太低,眼界太窄,事实上,有很多成就非凡的企业家,都是先行动起来,再一点点垫高自己的理想的。

崔运业如今已是甘肃小有名气的民营企业家,但他起步时的故事,至今很少有人知道。

他小时候家里很穷,三个弟兄一季里只有一件衣裳可以换,白天汗水浸湿了,晚上脱下来洗,放在火炉上烤干,第二天早上再穿上。两个哥哥三十好几了,还找不到老婆,邻居当然看不起他家,有时还挖苦他们。收割晚稻的时候,他到邻居家借一辆独轮车。可是邻居却对他一阵数落:“怎么穷得连个独轮车也置办不起,还枉做什么人?”这句话几乎把他击倒。他没有借到车,也无法置办得起独轮车。晚稻收割完后,他执意走出家门,到南方去打工。

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 085

他走的时候只有一个愿望,就是赚足置办一辆独轮车和一家人衣料的钱。

到了南方后,很快他就有了这笔钱。但他想,如果能像邻居家里一样有漂亮的家具就好了。于是,他又干了几年,那时他拥有的钱可以置办一套漂亮的家具了。

但他又有了新的愿望,他想造和邻居一样的砖房,想拥有邻居那样的自行车……他在南方生活了六年。回来的时候,他拥有的财富超过了所有的邻居。

他依靠那笔钱成立了一个小型的建筑队,然后又承包了村里的红砖厂,几年之间,他的业务就像滚雪球一样地扩大。他适时移居城市,借着房地产热,又赚了个盆满钵足。

现在,他已不是那个连辆独轮车也置办不起的穷小子了,他拥有了一辆价值八十多万元的奔驰轿车。

他成功了,有谁知道促成他成功的只是当初的一辆独轮车呢?

许多成功学著作都告诉我们,那些大人物一开始就志存高远,大成功者是大梦想者,大梦想者一定是大磨难者。但是,在现实生活中,许多只有赚钱养家的小心思的人,在一步步朝自己的目标迈进的过程中,风云际会,最终也成就了一番事业。女人要赚钱,一开始无需去憧憬自己要达到什么样的高度,得到多少人的追捧,你只管保持现实的心态,脚踏实地去做好了。小小的理想有时候就是一棵柔弱的小树苗,你可以嘲笑现在,却不能嘲笑它的未来,因为它还有足够多的时间可以成长。

只要它生长的方向是对的,那么它未来的世界就是对的。

我们的理想只是赚更多的钱,生活得更好,并不一定是要成为什么样的人物。把你的短期目标定得低一些,职业观念开阔一些,那么我们所能选择的空間就会大得多。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

筹划到了不受穷

任何一个人的成功都不是偶然的，庸庸碌碌的人很少被幸运青睐，所谓运气，就是先有准备，再遇到了机会。为了赚钱，女人必须学会“筹划”，全盘的运筹和细节的补充，哪一样都不能忽视。

首 先要申明，我们所说的“筹划”，并不是那种殚精竭虑的精打细算，而是从大处着眼，对自己的事业进行规划。每个时代都有一些高人，他们在帷幕之中，就对政局、经济上的变化看得一清二楚，然后定下了一环套一环的对策，自导自演了精彩人生。本来，察识大趋势、制定长远规划不是女人所长，但人生本是一个学习的过程，想赚钱的女人有必要增加自己的见识，垫高自己的起点。

我们看到富人的成功，首先注意到的是它辉煌灿烂的表面，会在心里以为，天时地利都让那小子一个人占了，有这样的好运气，想不出头都难。其实任何一个人的成功都不是偶然的，庸庸碌碌的人很少得到幸运的青睞，所谓运气，就是先有准备，再遇到了机会。

根据自己所处的环境、自己所具备的条件和优势，对自己的人生进行理智设计及运作，这就是“运”的含义。你的选择正确、把握得及时，设计和运作得得当，你就会获得成功；如果这种选择、设计和把握恰好合上了

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 087

时代的潮流,跟上了市场的发展,那就是你的运气来了。

1989年4月20日,一场罕见的风暴席卷了整个泸州市,也让罗代榕所在单位泸州长城机电厂劳动服务公司陷入了瘫痪。罗代榕回家待岗,时年32岁,女儿刚刚1岁。

为了生活,罗代榕做过搬运工,也卖过大碗茶,在这几年的工作中,她越来越强烈地认识到:自己才是救世主。

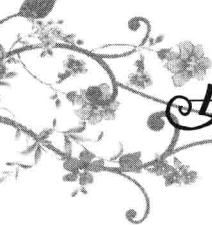
1992年3月,善于思考的罗代榕东拼西凑借来一笔钱,伙同两位朋友尝试了人生第一次风险投资——开了一个加油站,但加油者却寥寥无几,一年下来,投入的钱全部亏进去了。雪上加霜的是:两位朋友也撤了资,罗代榕负债累累。

为什么会这样呢?日思夜想中,一个念头闪过,要是有自己的车队来加油,不就能带动其他汽车来加油了吗?随即,罗代榕果断地找亲戚借来房产证做抵押,贷款二万多元作为开办费,租赁当地农行5辆夏利车,成立了泸州市金梦出租汽车公司。策划有方,1994年,金梦出租汽车公司有了微薄利润。

终于看见希望了,罗代榕如释重负。1995年,在泸州当地首次举行的公开拍卖出租车经营权的大会上,罗代榕在别人惊讶的目光中,贷款买下了二十多辆出租车的经营权。随后,1997年、1998年,罗代榕又一口气收购汽车修理厂,兼并汽车运输公司,开设汽车配件销售网点。从运输、加油到配件,走的是一条几近完整的产业链路子。聪明的女人,在最关键时刻走出了最精明的一步棋。

企业大了,罗代榕从整合开始加强内部管理。1999年,她关掉了一些规模小的企业,“组合优势资源,集中向外发展”。2000年,罗代榕与新疆油田、北京中油等企业签署了合作协议,并共同出资组建公司。此外,她还以3000万元收购了四川煤化股份有限公司。到2001年,泸州金





女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

梦煤化集团成立时,罗代榕已是千万富翁。

罗代榕的成功,来自一系列的大手笔的动作,她那种知难而进,把劣势经营成优势,以优势带动另一种优势的运筹思想,就是一幅现代商业社会的寻宝图。那些有做大生意素质的人,头脑里有三个重要问题必须是非常明晰的:我现在的位置在何处;我下一步的发展规划是什么;我将如何做到这一点,何时做到这一点。有了明确的商业计划,在经营的过程中,才可以避免那种被客观环境、外部影响牵着鼻子走的盲目性。女人们必须牢记,赚钱是经过自己用心经营后的必然结果,而绝非误打误撞的“大运”。

“筹划”考验的是你的心机与眼光,但是它的内容不仅仅于此。无论做什么事都一样,勾勒出大的框架之外,成败还取决于细节的处理是否得当。当你整合了资源之后,还要算准了财缘、人气的来路等。

在广东的工业区,李小西经营着一个卖百货的小店铺,刚开始时生意并不好,可她慢慢地摸索出了一套经营的诀窍。李小西发现,少数的特价商品不但可以吸引很多顾客上门,而且会让顾客产生这里所有的商品都比其他地方便宜的错觉,从而对其他商品也产生购买的欲望。

她粗略地统计了店里所有商品的类别和数目,拿出了毛巾、袜子、纯净水和香烟等 40 种小商品来做特价促销品,这些促销品占有商品的 1/20 左右。接着,李小西在店门口立了一个醒目的告示牌,上面写着特价商品的种类和促销价。

结果,那天的生意比往常火爆得多,营业额竟是往日的十几倍,虽然卖出去的许多东西是零利润,但随带着卖出去的其他商品也是平时的几倍。

更大的惊喜还在后面。李小西很快发现,好的开始带来了连锁效应:

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 089

她的东西卖得多,在批发商那里进货也多了,批发价格上就会有较大的优惠。

因此,李小西的运作成本就变低了;商品看上去比别人的新,也就更有卖相。就这样,所有的环节都进入了良性循环的状态。

紧接着,李小西又想到了一个别出心裁的点子:

每天早上 8:00~8:30,米面酱醋和海带、鱿鱼、墨鱼等干菜打折销售,以吸引当地居民;每天中午 12:00~12:30,部分日用品和副食品打折销售,以吸引中午下班休息的打工群体。

她给这个促销方式取了一个名字,叫做“经济半小时”,并请人用毛笔写了大字,贴在店门口。这个匠心独具的策划收到了很好的效果。

赚钱的机会,其实就在我们每个人身边,当你以李小西这种软性的“筹划”赢得了人心的时候,就等于又开创了一条招财进宝的渠道。挣钱是天经地义的,但是为了挣更多的钱,眼前的利益必须放在长远的规划中来看待。每一条能为你积蓄能量、激活现有资源或者能为你积聚人气、增加客流量的决策,都会使你的事业走上一个新的台阶。

白手创业的女人不容易,她们所凭借的只能是自己远大的胸襟和永不气馁的精神。对自己的事业心存一系列完整规划的女人,表面看起来她与别人也没有什么不同,但是因为眼光看得远了,再做起事来就有了责任心和主动性,会完全脱离那种得过且过的生活状态,一个人的才能也会得到最大限度的发挥。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

在自己熟悉的领域里找钱

女人给自己选择的赚钱门路，要与你的职业、兴趣、爱好、家庭环境、社会环境相适应，相关联的生意容易起步，也容易成功。从事自己不了解、不喜欢的行业，既没有什么乐趣，还会增加许多紧张和压力，这也决定了你很难在这个行业取得成功。

我们都知道，仅靠工薪致富难度太大。在今天的商业社会里，若只论获取财富的途径，“开源”比“节流”更为有效。只是究竟要从什么地方去开辟你的财源，女人们就要慎重考虑了。

每个人都不是万能的，你在这个位置上如鱼得水，换一个地方，就很有可能放不开手脚。在大自然中，有一种善于飞腾、跳跃的灵猿，在原始大森林里生活得逍遥自得。然而，若是将这群灵猿赶到一片荆棘丛生的灌木林中去生活，那就会变成另外一番景象了。它们无树可攀，无枝可跳，善于腾跃的本领无法施展，稍有行动，往往就会被繁枝利刺扎得疼痛难忍，真可谓是危机四伏。

同样是这群灵猿，为什么在乔木林和灌木丛中的表现竟有天壤之别呢？这是因为它们后来所处的环境，使它有力也无处使。创造财富也一样，不要轻易去尝试你一无所知的或者无法施展能力的行业，在自己熟悉

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 091

的领域和自己有充分把握的行业里打拼,对想要赚钱的女人来说是极为有利的。

事实上,世界上许多白手创立起自己财富王国的人,都是在自己当前的行业中寻找契机,然后再一步步做大的。

霍英东是香港的一代富商,如今总资产超过 130 亿港元。但他只是平民之子,起点非常低。

霍英东的第一件差使,是在往来于九龙与香港的一条渡轮“维多利亚”号上做杂工。他从小成长在逆境中,吃遍了各种苦头,但在他的内心,从来没有放弃过赚钱的意识。一天早上,他在报纸上看到一则战余物资拍卖的消息。他对市场行情和自己的情况认真考虑了一番后,买下了一批需要小修的军用小艇,廉价舢板,舰船上的发动机、水泵之类的机械。这些物品对于在驳船上混过相当时日的霍英东来说,无疑是驾轻就熟,他一眼就能看出差价的多少和经营的可行性。买下后,经过自己或请人稍加修理,最多不超过一个月就能转手把它倒卖出去,就这样,霍英东慢慢积累了最初的一些积蓄。以后他牢牢地抓住每一次机会,由航运起家,4年之内成为香港业界的新贵。

世界上的那些大富豪们都是不甘人下的人,他们不会放过任何一个腾飞的机会。当然,我们不苛求天下的女人们也具备这种眼光与魄力,如果你认为没有必要另立门户或者时机还不成熟,那么利用业余时间发展自己的事业也是一项不错的选择。

“周末创业”是日本藤井孝一在《周末创业》一书中所推广的概念,其建议无须辞去工作而利用周末时间创业,这基本上也属于连接经营的思维方式。具体来说就是发挥与自己的专业知识或爱好等相关的长处,从事诸如直销等副业。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



顺利的话,钱越赚越多,也越来越开心。而且副业在某种程度上也是主业的延伸,因此可以一直持续下去。

比如有些人想成为小说家。如果有非写不可的题材那另当别论,但许多人抱着写什么都无所谓,只要能写点东西出来这种想法,于是就随便地写,想到什么写什么,结果当然

不会有出版社看中。即便能出版也根本不会有多少人买。

但是,假如一个在家电商场工作的人,写一些商场的内幕,或者关于顾客的故事,或者关于家电知识的内容,会给人带来独有的真实感。同样是写文章,写与自己主业相关的内容不单显得有说服力,也会让自己客观地重新认识自己的工作。这毫无疑问会带来互相促进的效果。

“熟悉领域”除了本职工作外还包括了你的兴趣与爱好,只要你喜欢并对其有足够的了解,也不难找到赚钱的路子。从商业角度来看,成功与兴趣的关系是很重要的。一个人的兴趣和爱好往往能够成为其生活和副业的主流,使其取得意想不到的成就。而且以爱好为副业,也易于找门路,容易控制。

有爱好可以在兼职中发挥所长。兼职工作在资金、时间、心理上都不需要太大的负担,对女人来说是不错的选择。在生活中,我们可以看到做教师的人对木器有兴趣,所以就入股朋友的家具店;一个普通的纺织女工喜欢花花草草,就在自家的庭院里自产自销。每个人差不多都有

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 093

正职以外的爱好、专长和兴趣,将之发展为兼职是顺理成章且得心应手的事。

如果你选择的行业与自己的本职与兴趣都相差甚远,情况就不太妙了。对别人来说驾轻就熟的事,你还要花大量的时间和精力去学习,一开始就会落在后面。而且盲目创业,总会发现现实与自己的理想有不合拍的地方,有时候,即使你交了学费,也还会有难以挽回的损失。另外还有一点,从事自己不了解、不喜欢的行业,既没有什么乐趣,还会增加许多紧张和压力,是无法持续下去的。

总之,女人给自己选择的赚钱门路,要与你的职业、兴趣、爱好、家庭环境、社会环境相适应,相关联的生意容易起步,也容易成功。要知道,一技之长可能是你改变命运的一大财富,在选择职业时,应该选择最能使你的品格和长处得到充分发展的职业。



女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

储蓄是你与财富靠拢的第一步

储蓄的意义并不仅仅在于攒几个钱，它可以使你形成把未来与金钱统一成一个整体的观念。当你手中有了一部分可以自由支配的钱财时，就开始以一种不同的层次有了自我体验。你的思维、眼光、方法都有了全新的改进，从而可以自然而然地把自己手里的资金过渡到更“赚钱”的门类上去。

行

家们以为，储蓄是一种极为落后的理财方式。如今的银行利率还赶不上通货膨胀的速度，那么储蓄就不是理财而是蚀财了。那么储蓄的观念在今天已经过时了吗？不，以储蓄的方式理财，回报率并不会太高，但对家庭理财来说，几乎所有的投资门类都是从储蓄开始的。

靠存钱不可能发财，但是你可以用来为发财做准备。追求长期增值、较高报酬率和税务优惠的人们，通常会去使用一些投资工具，例如股票、债券、基金、年金和不动产，但这些人哪来的钱去做投资呢？除非是发了一笔横财，否则这钱恐怕还是得来自储蓄。存钱并不需要花费很多的时间或精力，你可以从简单的银行存款开户做起，累积到一定量的时候，再转而做其他投资。你也可以考虑去存一个储蓄债券，它能够在银行中买到。

储蓄的意义不仅仅是把钱积攒起来，当你除了生活必需的开销之外，

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 095

手中有了一部分可以自由支配的钱财时,才可能主动探求其他的理财门路。记得我刚从学校毕业的时候,在一家公司的行政部门工作,办公室里有几位姐姐、阿姨级的人物,常凑到一起谈储蓄、债券等方面的问题。那时候我还保持着大学校园里的生活习惯,和几个好友联系热络,大家在一起吃饭、看电影,每月的工资以吃光用尽为潇洒。听人讲怎么存钱才合算,最简单的名词都是陌生的,什么“年期、利率”根本和我的生



活不沾边啊。说实话,那时我以为储蓄是一种落伍的习惯,实在没有学习的必要。但是到后来,当基金、股票等理财工具在我们那个城市普及的时候,在公司里,那位热衷储蓄的大姐先行一步,自然而然地把自己手里的资金过渡到更“赚钱”的门类上去。所以说,无论理财的门槛多难进,未来的道路有多长远,储蓄都将是你的第一个台阶。走出这一步之后,你会发现自己的生活将会发生一些奇妙的变化。

茉莉有一位手面松散的母亲,她家总是一有了额外的钱就把它花掉,因此从来没有多余的钱可以存下来。

当茉莉开始独立工作赚钱的时候,她注意到一些奇怪的现象。即使她的收入高了许多,但是似乎每到月底仍然是一毛钱不剩。

这个时候,有个朋友的公司邀茉莉入股,她至少需要 30000 美元的现款,但她一辈子也没有存过那么多钱。所以她订出一个时间表,想在 6 个



女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

月内存够钱,一个月要 5000 美元才行,这个数目似乎很遥远,但是茉莉凭着信心就这么开始了。

一件有趣的事发生了。因为茉莉专心理财并且保住她赚到的 5000 美元,她越来越注意到自己以前轻率用钱的弊端。她也开始留意一些机会,是她以前没有注意到的。另外她想到,自己以前在工作上只会投注精力到某个程度,现在由于必须有额外收入,她就在所从事的工作上多投入一点精力、一点创造力。茉莉开始冒比较大的风险,她需要客户为她的服务支付更多的代价。她为她的产品开发新市场,她找到利用时间、金钱和人力的方法,以便在较少的时间内做完更多的事情。借着被她自己称作“首期款”的储蓄单,她加强、放大了自己一向就拥有的能力。很快地,茉莉的财富一步步地累积了起来……

如果你曾经锻炼过身体,你就知道肌肉是有记忆的。一旦你锻炼出一块肌肉,要再炼出来就比较容易,赚钱也是一样。当你开始伸缩你的财富肌肉时,你就开始以一种不同的层次有了自我体验。你的思维、眼光、方法都有了全新的改进,此刻,金钱也会慢慢随之而来了。

在现实中,也许人们都懂得千里之行始于足下、聚少成多的道理,但大部分人都把它理解成一种信念,真正实行起来的人并不多。香港女作家梁凤仪曾谈起,她年轻时买的第一套住宅用的就是小钱。那时她单身在美国,很希望有一套自己的住房,可刚出道薪水很低,于是她下定决心,强迫自己从每月的工资中扣下一部分存入银行,然后设法把这笔钱忘掉。到月底不管钱有多紧张,或是看中了什么衣物,绝不去动它。几年下来,她就是用这笔钱作为首期付款买下了自己的住房。我们每个人其实都有这种能力,关键是我们干不干。

现在来告诉大家一个奇妙的发财秘诀,它的道理很简单,事实是这样的:当你的支出不超过全部收入的 90% 时,你就会觉得生活过得很不错,

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 97

不像以前那样穷困。不久,觉得赚钱也比往日容易。能坚持只花费全部收入的一部分的人,就很容易赚得金钱;反过来说,花尽钱包里的钱的人,他不但存款账户上永远都是空空的,自己的能力也得不到相应的锻炼。

有一个所谓 9:1 法则,那就是当你收入 10 元钱时,你最多只花费 9 元,让那 1 元“遗忘”在钱包里,无论何时何地,永不破例,哪怕只收入 1 元,你也保证冻结 1/10。这是白手起家的第一法则。

别小看这个法则,它可以使你的钱包由空虚变充实。其意义并不仅仅在于攒几个钱,它可以使你形成把未来与金钱统一成一个整体的观念,使你养成积蓄的习惯,刺激你获取财富的欲望,激发你对美好未来的追求。从另一个方面来看,当你的投资进入最后阶段时,这最后的一块钱往往能起到决定性的作用。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

能赚钱还要把钱看好

女人要生活得好,不但要有赚钱的能力,还要有保护自己利益的方法。如果你对朋友间的金钱往来和家庭中的利益分配还是一笔糊涂账,这将是一个危险的苗头。

生活中有这样一种类型的女人:她们有目标,有行动力,做起事来风风火火,该得的机会都没有随便放过,该挣的钱也都挣到了手。可是到了关键时刻,她们常常会陷入困境之中,钱不知何时都已经转移走了,自己如今是叫谁也不灵。

她们究竟是在哪个方面出了问题呢?

首先是交友不慎,为不相干的人做了奉献。

这种类型的女人,性格多是热情开朗的,朋友多,人缘好,有什么金钱往来也不好意思弄出什么动静来,头脑一热就出手,一点儿凭证不留,等出了问题时,怎“傻眼”二字了得。

蒋女士从事汽车美容与养护工作,要扩大经营,打算在城郊开设一间汽车修理保养厂。奈何构想虽佳,却无妥善地点,后来想到自己的中学同学赵某手里还有一块闲置的土地在找项目,便和赵某商量,打算承租,赵某欣然应允。蒋女士和赵某谈租金和租期,赵某说:“自己人,随便啦!”

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 99

蒋女士便告以心目中的租金和租期,赵某仍回答:“自己人,随便啦!”于是蒋女士便雇工人前来整地,铺设水泥,并搭上钢架,打算2个月后正式开业。谁知此时赵某寄来了一封律师函,附上租约,上面白纸黑字:租金变成两倍,租期缩为一半,保证金也水涨船高。蒋女士看了,简直是欲哭无泪……

Commune With Nature Fallen Leaves



有一句谚语说:“话是风,字是踪。”意思是口说无凭,若有约定,应该要有文字记载。尤其是关乎双方利益的契约行为,必须先讲明条件,签名盖章,才可进行下一步的动作。别因为双方是“亲戚”、“好朋友”就只说了算,要知道,对方若变了想法,你是呼天抢地都没有用的。

“先小人,后君子”是老祖宗留给我们的名言。如果一时拉不下脸,注意一下方式也就可以了。你可以温言软语地与对方商讨合作的约定,但该说的一定要讲在前面,该留的合约也不能马虎。

在社会上,与有金钱的人往来,要注意防一手,回到家庭与婚姻的小圈子之后,女人就彻底安全了吗?世上没有海枯石烂永不改变的事,你必须学会为自己开辟一条随时可以转身离去的退路——我们但愿一辈子用不着它,但它必须存在。

有句话说,男人向女人求婚是对女人最大的赞美。我们说,若他婚后肯把自己的钱交给女人掌握,那赞美就更大了。虽然有人说,男人把钱交



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

给女人管,其实是他们使出的伎俩。女人抓住钱,就以为抓住了他,心甘情愿当看家奴、管家婆,也不管他在外面干什么,男人乐得逍遥。

听来也不无道理。旧时女人抓财权,跟她们自身经济能力低下有关,现在的职业女性已无此必要。夫妻财产分开,犹如包产到户,大大调动双方各自开源节流的积极性,不仅有利于家庭整体经济水平的提高,还可以在结婚纪念日之类的日子里,享受一下我送你一条领带,你请我吃一顿烛光晚餐之类的浪漫情调。



这样看来,丈夫的钱交不交给妻子倒不是最要紧的事了。但如果他连数目都不让妻子知道,那可是危险信号。夫妻之道最根本的是“分享”——有难同当,有福同享。没有分享,怎么有尊重和沟通?更谈不上爱情。然而有的男人苦的时候让老婆和他一起苦,成功的时候却不同她一起乐。有位女士,

丈夫生意做得很大,她要买什么他都给钱:数百元的内衣,上千元的鞋,只要她说得出,要多少给多少,但就是不让她知道自己到底有多少钱——大概是防止离婚时财产分割之痛吧。

如今,女人先提离婚的比男人多,这可算是女人的觉悟,但受伤害最多的还是女人。

非离不可的,女人往往义无反顾。她可以放弃房子、票子、车子……唯独不能放弃孩子。女人不想让孩子吃苦!但让孩子跟着自己,女人更

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 101

苦。带孩子的男人似乎没几个女人挑剔,而对于女人,年龄加孩子却足以葬送她的一生。

女人的善良和自尊往往使自己陷入尴尬。其实,只需义正词严、理直气壮一点,或者稍稍厚一点脸皮,或许就能摆脱困境。这就是在离婚时,千万别忘了管男人要钱。

准确地说,就是别放弃你可能和应该拥有的财产。这财产可以让你在将来的日子里,活得更有自尊、更加坦然。

即使你真的不知道他有多少钱,别放弃,你不知道还有律师与法官,放下一时的面子,维护一生的权利,无论怎么看都是值得的。其实,钱和自尊并不相违背,也可兼得。真正的自尊往往建立在丰衣足食的基础上。

自古就有“人穷志短”一说。女人的志可以不短,可“一分钱难倒英雄女”时,你的手却不能不短。何况,要回自己的财产,要回你创造的财富,要回本应属于你的东西,就是要回了你的尊严。若不要,才是真正地输给了男人,同时也输给了自己。

有赚钱的能力,并不代表从此这钱就结结实实是你的。碗里有肉的时候,难免就有狼惦记着,虽然在光天化日之下,女人遭遇狼群的概率并不是很大,可是一次失利,有可能毁了你半生的苦心经营。对自己或应当属于自己的钱,用点儿心总不算是多余。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



健康的金钱态度是赚钱的保障

如果我们常以毫不在乎的态度去对待金钱，便表示我们不把钱财看在眼里，所以财运便无法靠近身边来；而热衷于计较蝇头小利的人，心胸常被堵塞，每天只能生活在具体的事物中不能自拔，也不具备大富翁的潜质。能开能合，能生产也能善用。

金

钱是没有知觉的，但是如果想要赚钱并长期过着充裕的生活，就应该保证自己在面对金钱时有健康的、合理的态度。否则，你只能眼睁睁地看着钱财从你身边溜走。

一位禅师在就金钱问题答复信徒时，伸手握拳道：“你看，如果我的手一直握着拳如何？”弟子说：“那不正常，是残废。”禅师张开五指又问：“如果手掌一直是这样张着如何？”弟子说：“那是有病，也是残废。”于是禅师说：“人要赚钱，但不能死握着钱不放，也不能挥霍浪费没有节制，像张着的五指一样，漏得精光。最重要的是，能开能合，能生产也能善用。”要知道钱只有在被使用时，才会体现其价值。

有的人，钱从右边口袋进入，很快地就会从左边流出来，钱是无法在这种人身上久留的。经常挥霍金钱，会在不知不觉中替自己累积不少恶孽，而招致散财的命运。有些人或许有相当好的财运在，但因浪费的习

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 103

惯,导致金钱像水流般地保不住。

为什么浪费的人钱财会跟着流失掉?因为他们平常花钱就如流水,久而成习,无论有多少钱都留不住了。挥霍无度,毫无节制,财运也会像手中花钱的方法一样,很快便两手空空。一块钱现在在一般人的眼中,是微不足道的。如果我们常以毫不在乎的态度去对待这种零碎的小钱,便表示我们不把钱财看在眼里,所以财运便无法靠近身边来。

世界零售业之王、富甲美国的超级富豪、沃尔玛特公司的当家人萨姆·沃尔顿早年外出公干时,总是与下属合住一个旅馆房间,甚至有过8个人同住一间房的时候。后来他年事渐高时,才住单间。而且他只住中档饭店,用餐则光顾一些家庭式的小餐厅。有人问他:沃尔玛特公司已是数百亿资产的公司,您为何还如此精打细算?他说:“因为我们珍视每一美元的价值。”这也许是他能成为世界级富豪的原因之一。

珍视金钱的人,才会拥有积聚钱财的能力。运,不是一种有形有质的东西,也不是有求必应的东西。对一般人来说,如果能将运气畅通无阻地融入生活中并持续下去,就很容易得到自己想要的结果。

至于怎么做才不算是浪费钱财的问题,虽然很难有一个严格的界定,但是,必须得花的钱以及没有必要花费的钱,相信一般人都可以以自己的直觉分辨出来。

毫无节制地浪费固然会散财,但如果死握着钱不放,也享受不到正常的人生。有些女人过日子,崇尚精打细算,对眼前一点小收益沾沾自喜,从来不考虑因此丢失了什么。

美国心理专家威廉通过多年的研究,以铁的事实证明,凡是对金钱利益太能算计的人,实际上都是很不幸的人,甚至是多病和短命的。他们90%以上都患有心理疾病。这些人感觉痛苦的时间和深度也比不善于算



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

计的人多了许多倍。换句话说,他们虽然会算计,但却没有好日子过。

威廉根据多年的实践,列出了 500 道测试题,测试一个人是否是“太能算计者”。这些题很有意思,比如:你是否同意把一分钱再分成几份花?你是否认为银行应当和你分利才算公平?你是否梦想别人的钱变成你的?你出门在外是否常想搭个不花钱的顺路车?你是否经常后悔你买来的东西根本不值?你是否常常觉得你在生活中总是处在上当受骗的位置?你是否因为给别人花了钱而变得闷闷不乐?你买东西的时候,是否为了节省一块钱而付出了极大的代价,甚至你自己都认为,你跑的冤枉路太多了……

只要你如实地回答这些问题,就能得出你是否是一个“太能算计者”的结论。

太能算计的人,首先失去了生活的乐趣,一个常处在焦虑状态中的人,不但谈不上快乐,甚至是痛苦的。而且只从财富得失的角度来说,热衷于计较蝇头小利的人,也不具备大富翁的潜质。他们心胸常被堵塞,每天只能生活在具体的事物中不能自拔,习惯看眼前而不顾长远。

其实,人一生的理财组合由两部分组成:一是金融资产,二是人力资产。一位理财专家就说过这样一句话:“利率越低的时候,人力的报酬率反而越高。”也就是说,在低利率时代里,人力资本将变得更加值钱。对于大多数女人来说,与其耗费较大的精力计较生活中的琐事,不如花点时间和精力提高自己的竞争力。多读点书,多向前辈学习,在业务上多钻研一些,这样获得的加薪、报酬,肯定胜过你在一些琐事上的得利。

另外,工作之余,多给自己一点时间投入在健身锻炼上,一来提高自己的身体素质,有更好的体魄去迎接工作中的挑战;二来还可以减少目前乃至将来在医疗和保健品上的支出,这笔花销可不是个小数目。从这个意义上看,投资健康、积极健身也可以视为理财的一个方面。

第四章 有心思,会筹划的女人容易富 ■ 105

海伦是一位非常精明能干的女会计师,凡事都懂得精打细算。她开了一家会计师事务所,没有一分钱不在她的掌控之下,但是她每天辛苦工作抢钱,却掌控不了自己的命运。在她 32 岁的时候,就因为过度劳累而得了蜂窝性组织炎,自此之后,她便终日与各种中、西药品为伍。医生警告,如果她再如此操劳下去,生命就会快速老化终结。她原本计划 45 岁退休的时候要移民到法国南部的农庄,投资红酒生意,结果,计划赶不上变化,没有了健康,即使拥有了满满的金钱存折,健康存折却是亏损连连,惨不忍睹。

现代人为钱而去拼命工作,生命的发条一直绷得紧紧的。这不但不会使你致富,而且会使你失去你挣钱的最大资本——健康,你赚的钱再多,如果失去健康而换来这一切,是毫无意义的,因为那钱也不是你的了,你连口袋都没有了,钱怎么能流向你的口袋呢? 现在许多白领宁愿放弃高薪的职位,来换取更多的休息时间,从而达到一种“可持续发展”,而不是像以往一样拼命工作,发疯赚钱。

对于如何做一个快乐的、富有的女人,中国人传统的中庸之道依然有用,首先在对金钱的态度上就不能走了极端。钱,就是因为要花它,利用它来改善生活品质,大家才会努力赚钱,以圆自己的梦想,所以吝啬、浪费的人皆和财运无缘。





第五章

会理财,善管理的女人有财运

一些女性以“没有数字观念”、“天生不善管钱”逃避理财的问题,这都是对自己不负责任的态度。你到现在还没有理财计划和行动,并不是因为客观条件不具备,归根到底还是自己认识上的问题。理财的门槛既不高,也不是你想象中的惊涛骇浪,信心和坚持,在这里依然是制胜的法宝。

学习理财不是教你发横财的方法,也不仅仅是“以钱生钱”。有正确理财观念的人,比别人更会储蓄,更会合理地消费。理财的最高成就是“财务自由”,为了将来源源不断的持续性收入,无论你现在投入多少时间和精力都是值得的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



学会“省”下生活中不必要的开支

生活中一些并非必要的开支,一点点消耗了你的金钱,让你总处于捉襟见肘的尴尬境地。当你每个月都有一部分钱不知道花在了哪里,有了要成为手无余财的“新贫族”的危机时,就应当认真检视你的收支,进行合理的规划。

世 界上最好赚的钱就是女人的钱,女人都喜欢花钱,报纸杂志上那些各种各样的购物广告,都是给女人看的。女人常常疯狂地买回一大堆商品,然后扔进储物柜里,直到落满灰尘被当成废品处理掉。她们并不心痛,花钱的意义在于购物的过程,至于那商品本身的价值反而降到了其次。所以这样的女人是不会懂得投资的,她们只会让钱流出去,而不会让钱流进来。

在生活中,你可能常常会碰到这样的女人——或者就是你自己,她们一面抱怨手头钱紧,一面却经常买商业广告上的那些垃圾,从手机、服装到发棒、脂肪燃烧机、万能清洁剂等五花八门的东西都不在话下。结果就是这些并非必要的开支,一点点消耗了你的金钱,让你总处于捉襟见肘的尴尬境地。

女人盲目消费的原因是多方面的,而虚荣是其中的罪魁祸首。

由于虚荣心作怪,人们都喜欢受到别人的钦羡。例如:对不了解的事



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

情,装出一副很懂的样子;不会做的事假装会做;自己没有的东西却宣称多得不得了等。再经过几年的奋斗,工资涨到三五万甚至更多,也许真的可以称得上事业有成,但生活追求也变得水涨船高,房子要住更舒适点的,车子要开更高级的,孩子要上昂贵的双语幼儿园,旅游要去国外的度假胜地……看起来生活质量是越来越好,实际上已经被账单套牢,向前走一时还进不了真正富人的行列,退一步又已被水涨船高的生存标准惯坏了脾胃,只能继续让生活拖着走。

如果说男人因“房奴”、“车奴”的称谓误了终身,大部分时间都在为自己的虚荣上供,女人们却是心甘情愿地向奢侈品低头了。

自改革开放以后,经济飞速发展,这时候一些媒体开始了不遗余力的品牌鼓吹,仿佛不拥有三五件名牌,整个人就没了档次一般。不知有多少的小女子,都成了名牌的粉丝。当季的大牌超出了消费能力,她们就对打折的名品情有独钟。为了那块小小的商标,不惜长期挤在闷热狭小的出租屋里吃盒饭,只要衣裙光鲜亮丽,身上长痱子也在所不惜。

美国的畅销书《格调》对这种不成熟的消费心态分析得很透彻,他们之所以喜欢名牌,是为了获得自信。真正有底气的人,越来越热爱内心的自由,吃什么、穿什么,不是为了博得旁人的惊叹与目光,是为了自己可感知的舒适度,是不役于物的潇洒。

简单地说,想要省钱做大事,你应该有物超所值的观念,或最起码你要懂得什么叫物有所值。很多女性买东西只在意买时的感受,却忽略掉它恒久的价值,比如,花1万块钱买一只表,但是当这只表属于你的那一刻,它就已经不值1万块钱了。

如果有足够的财力,当然应该选择“高质量”的生活,但对于目前还要靠工资生活的女人来说,消费层次应该与收入水平相匹配。当你每个月都有一部分钱不知道花在了哪里,有了要成为手无余财的“新贫族”的危机时,就应当认真检视你的收支,进行合理的规划。

第五章 会理财,善管理的女人有财运 ■ 111

你每个月至少得做一次精确的财务分析。具体的操作如下:先统计你的本月总收入,包括薪金、奖金、利息和其他所有额外收入;然后用笔记下每月的各笔开销,包括租金、贷款利息、水电费、娱乐支出等;最后将总收入和总支出进行对照。你应该让每个月的收入在应付了总支出之后还有一定剩余以备不时之需。

如果通过上面的对照,你发现自己每月收支只能刚好平衡甚至入不敷出,那么该怎么办呢?你应该慢慢地削减开支,但一定不要太仓促,你可以从改正一些错误的消费习惯开始:

1. 冲动的消费

你是不是一个冲动的消费者?如果是,必须先来算算这个习惯的成本。试想如果每一周都冲动地买个价值 15 元的东西,一年下来得花 780 元。当然,偶尔还是要慰劳一下自己,但也不要太过分。如果经常有别人陪着购物,并且还鼓励你去买超过预算的东西,那么,最好还是自己一个人去购物。

2. 用循环信用购物

大部分信用卡的循环利息为 14% ~ 21%,所以信用是很昂贵的。一台 4000 元的电视机,如果用利率 15% 的贷款购买,3 年下来会花费 4900 元,也就是说,总价会超过用现金购买的约 25%。如果一定要用信用卡,将消费的余额越快清偿越好。

3. 消费的时间不恰当

买刚才送到商店里的衣服或当季的货品,是很昂贵的。事实上不久后,商品价钱就会降下来,特别是在销售情形不佳的季节里。其实可以等到新产品(如手机、电脑和电子设备等)上市后开始降价时再买,替自己省下些钱。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

4. 安慰型消费

有些人则会以花钱作为武器,抒发自己的压力或沮丧的心情,譬如说,如果男性对另一半发脾气,女方就会跑到最近的购物中心去大肆消费,以此作为一种惩罚。这是相当愚蠢的。

5. 买个方便

省时的速食代价不菲,譬如说,一个知名品牌的冷冻面条,要比同样分量的一般面条贵上2~5倍的价钱。另外,所谓便利商店的东西也是比较贵的,因为它们的货物加成费用要比超级市场里的加成高。如果经常在便利商店购物,一年下来,两者的消费金额相差会有数千元之多。

不被这些不理智的消费习惯所干扰,然后你就可以静下心来从细节上为自己减债。举例来说,如果你发觉自己每个月都为购买图书资料或支付并不常用的体育馆会员费而开支不小,你就可以尝试着多去公共图书馆、同朋友换书看、以步代车多运动、退掉体育馆的会员等;如果你发现每天的午餐开销太大,你可以隔三差五地自己从家里带饭或同同事搭伙。千万别小看这些措施,它们往往可以让你轻轻松松地每月减少几十元甚至几百元的开支。

尽管我们的宗旨是女人要赚钱,要最大限度地开发自己的能力去投资、理财、做生意,但如果你连自己的日常生活都安排得一塌糊涂,别的都将是奢谈。所以省下生活中不必要的开支,不但可以使你活得更从容、更踏实,更是对你财商的一种锻炼。



理财是赚钱的第一种方法

一个女人以自己的时间精力挣钱,充其量只能维持基本的生存条件,要发展,还得把眼光放在“钱生钱”上。赚钱,必须先把眼光从自己的一亩三分地里移开,以科学的理财方式,让手里的钱流动起来,为你带来更多的财富。

简

单地说,积累财富的途径有两个,一是开源,二是节流。如果再往下做一番比较,我们会发现节俭是有限度的,既然衣食住行要保障,健康和快乐也不能省,那么这种节俭只能应付你的不虞之需,要赚钱,还是要学会理财,以钱生钱既符合现今的趋势,又有无限的发展空间。

从艰苦年代过来的女人们,以勤劳和俭朴为最大的美德,恨不能一分钱掰成两半花。但结果又如何呢?因为社会的大气候不允许,也因为自己的观念滞后,她们辛苦劳碌一辈子,到头来依然手无余财。在今天,一个黄土高坡上的农民,他土地上的全部收入再加上果树或者家畜,也不过几千元;一个月收入1500元的工薪族,即使不吃不喝,一年下来也存不了两万元人民币。对于大多数人来说,要赚钱,必须先把眼光从自己的一亩三分地里移开,以科学的理财方式,让手里的钱流动起来,为你带来更多的财富。

我们民间有句俗语说:吃不穷,穿不穷,算计不到才受穷。这句话之



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

所以代代流传,本身就说明靠智慧开源致富的理念是经得住岁月的考验的。如果一个人长期在贫穷的泥沼里打转转,那么一定是对自己现有的资金缺乏有效的经营。饮食起居的习惯可以影响一个人的健康,言谈举止的习惯可以表现一个人的修养,而用钱的习惯可以决定一个人的贫富。

连战的祖籍是福建漳州龙溪县,祖上于明末清初迁到台湾台南,世代以经商为生。当初连战的曾祖父连得政在日本占领中国前曾担任抗日筹饷之职,因此日本人割据台湾后将连家的家产全数充公。1936年,连战的祖父连横临终时曾对连战的父亲连震东说:“余无长物留汝。”意思是没留下什么财产。但是,此后经过连震东和连战两代人的努力,连家财产总值据估计已达300亿元以上!不过,连战父子的发家,并不是依靠先辈惯用的经商做买卖,而是凭借科学的投资理财,大胆进行金融、房产投资,只用了几十年便从倾家荡产逐渐成为了当地最富有的家族之一。

说起连家的投资理财,不能不说到连战的母亲赵兰坤,赵兰坤出生于沈阳名门世家,毕业于北平燕京大学。连震东一直在官场任职,天天忙于公务,几乎没有时间过问家里的理财事务,所以,赵兰坤便理所当然地成了连家的当家人。作为一位知识女性,她不像一般妇人那样只会把钱存在银行,而是积极进行投资理财。因为当时中小企业银行的董事长陈逢源与连震东是老乡,彼此了解,私交甚好,所以赵兰坤便大胆地购买了北企的原始股票,并担任了北企的董事;此后,赵兰坤又陆续投资了彰化银行等股票。后来,依靠这些股票,连家获得了丰厚的回报。

连家持有金融股票,取得贷款比较方便,在进行股票投资的同时,赵兰坤向彰化商业银行贷款,开始积极涉足台湾的房地产业,她陆续在台北购买了大量的土地和房产,并只租不卖,长线投资,使家族资产不断膨胀。在1989年国税局的资料中,登记在连战名下有6块土地,约合20250平方米,据当时的报刊评估,两万余平方米土地按当前市价计算,价值约

第五章 会理财,善管理的女人有财运 ■ 115

200 亿元。

连氏家族的发迹,不能说不是得益于赵兰坤的理财观念和投资眼光。本来,战乱之后,一个女人相夫教子,将一个小家庭打理清楚,也算是尽职尽责的好主妇了,但是赵兰坤做到的远不止这些,她不是以一己之力在维持家族的生存,她用活了钱,钱就成了她得心应手的工具。

一个女人以自己的时间和精力挣钱,充其量只能维持基本的生存条件,要发展,还得把眼光放在“钱生钱”上,在投入和产出之间获得效益,否则,套用一句俗话说:即使你浑身是铁,又能打几根钉呢?

生活中,有许多的女人也认识到理财的重要性,但却觉得“理财”这个词同自己还远得很,自己收入又不高,门路又不广,想理财也无处下手啊。

其实理财并不是多么高不可攀的一个词儿,它的意义也不外是对自己的财物或者财务的管理,大有大的作风,小有小的方法。我国著名的证券专家张昕帆曾经讲过这样一个故事:

在一次公开的理财知识演讲之后,一位中年妇女找到他,问道:“张先生,我在一家公司上班,每月只有 1500 元的收入。我已经离异三年了,自己带着女儿生活,像我这种情况也谈得上如何理财吗?”张昕帆问



她:“你一月能不能存下 200 元钱?”那位女士想了想说:“这还是可以





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

的。”张昕帆说：“你一月存 200 元钱，一年就是 2400 元，这已完全可以了啊！你可以拿这 2400 元去投资，只要你能坚持，若干年后成就是可以看得到的。”女士还在犹疑，她说：“我这一点点钱，拿到股市上去和人拼，我靠什么赢人家呢？”张昕帆说：“请记住，投资不是和敌人去斗，你是和企业一起成长！”听到这里，那位女士脸上的愁容一扫而空，她明白了自己的方向之后，立即充满了信心。

这时候，我们应该明白，你到现在还没有理财计划和行动，并不是因为客观条件不具备，归根结底还是自己认识上的问题。理财的门槛既不高，也不是你想象中的惊涛骇浪，信心和坚持，在这里依然是制胜的法宝。有人用种稻谷的比喻来阐述理财方式：你投入那部分资金就是种子，从播种到丰收是有一段距离的，中间也有些不可测的因素，但是如果你不去种，将永远没有收成。

由于对失败天然的恐惧，使许多女性朋友缺乏行动的决心。对于这一点，你必须要明白的是：只要在前进，就会有意想不到的困难，你败在哪个层次上，就在哪个层次上重新起步，即便如此，你的视野也会比那些一直在观望和等待的人宽广，致富的方法也会比他们多得多。女人要赚钱而不会经营自己手中现有的资金，就等于到现在还没有正式进入赚钱的轨道。



从持家开始, 锻炼理财的功力

脑筋糊涂、铺张奢侈的女人不管外表多么动人, 对于男友或家庭, 她都将是一个愈来愈沉重的负担。在今天, 任何一个女人都有学习理财的必要, “理财”不只是个严肃的经济学名词, 其实它与我们的生活无比贴近, 学习理财, 你完全可以从自己的日常开销入手。

在小说或电影里, 挥金如土的男士和高雅大方的女子总受人追捧, 仿佛他们身上笼罩着一层灿烂的光辉。但是, 在现实生活中, 没有其他事情会比财力上的失误更使人伤心或讨厌了。脑筋糊涂、铺张奢侈的女人也不会动人, 对于男友或家庭, 她都将是一个愈来愈沉重的负担。

从日常生活中, 你可以看出, 讨价还价的多半是女性, 女人花钱总是精打细算, 而男人就大手大脚, 毫无顾虑, 一般普通家庭财政大权都是女性掌握着, 成了把老公的钱也拿过来自己管理的“管家婆”。这样类型的家庭, 一般都比较安稳, 日子也过得很美满。反之, 如果女人大手大脚花钱, 不管男人是乱花钱, 还是小气节俭, 这个家庭都不会太和谐, 两个都乱花钱, 这个家庭的财政状况就可想而知了。

在广州一家进出口公司工作的玛琳, 年薪十几万, 但是 3 年下来, 她



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

却积欠 20 万元左右的信用卡债务。因为她有时接到一张大订单,奖金马上就有几万元。她觉得赚钱很容易,但因为上班的压力大,为了犒劳自己,她会买名牌包包、套装及首饰,信用卡一刷就是几千上万元,但又没有记账,结果每个月赚 1 万元,却花两三万元。再加上有时公司老板计算佣金的方式又有偏颇,得不到自己期望中的报酬,结果 3 年下来,居然创下 20 万元的负债记录。

31 岁的她,不敢随便换工作,男友也受不了她的消费方式,觉得跟她在一起,未来根本没希望,她开始陷入财务和爱情不顺遂的痛苦的深渊之中。

玛琳的危机告诉我们,“理财”不只是个严肃的经济学名词,其实它与我们的生活无比贴近,学习理财,你完全可以从自己家庭的开销入手。

现在,我们的钱所能买到的东西,比起 10 年前要少得多。物价涨了,生活水准提高了,我们的孩子所需要的教育费用变得更加繁杂。大家都认为,只要我们的收入增加一些,我们所有的忧虑都可以随之解决,这是一个普遍存在的错误观点。其实据专家们说,对部分人来说,增加收入只是造成开销的增加而已。

有人说“处理家庭收入是个简单问题,有钱的时候就多花,没有钱的时候就少花一些”,她的理论的确简单,但是这种做法,等于没有好好地处理一个人的收入。

有计划的,或是有预算的开销,可以保证你和家人能够从你们的收入里得到公平的分享。预算并不是一件束缚行动的紧身衣,也不是毫无目的地把花掉的每一分钱都记录下来。预算是一张蓝图、一个经过计划的方法,用以帮助你把你的收入派上更大的用处。正确的预算方式,将会告诉你如何达成目标。

对于预算开销,你可以删减那些比较不重要的项目,去填补你必做的

第五章 会理财,善管理的女人有财运 ■ 119

大花费。

下面一些想法,可以帮助你完成你自己的家庭预算计划:

1. 记录每一笔开销,对你的支出情形有清楚的了解

除非我们知道错在哪里,否则我们无法改变任何情况。如果我们不知道在何处删减,为什么删减,以及删减什么,节约就是毫无意义的事。所以,我们应该在一段时期,记录下所有的家庭开销——例如,记录三个月内的开销。

我认识一对夫妻,当他们开始记录花销情形后,很惊讶地发现他们每个月要花很多钱用于买酒!然而,他们并不是酒鬼,只不过是一对热情的夫妇,很欢迎朋友在兴致好的时候“到家里来喝一杯”——这种事情时常会发生。他们做了一个明智的决定,认为他们不能再开免费酒吧了,于是那些钱就有了更好的用途。

2. 依照你家庭的特殊需要,设计出你自己的预算

首先,把你这一年里固定的开销列出来——房租、食品费用、水电费、保险金。然后计划你的其他必要开销——衣服、医药费、教育费、交通费等。

每个人都知道,这是件不容易的事情。拟定计划需要决定,有时候还需要严格的自制力。我们不能买下任何一件东西,但是我们可以决定什么东西对我们最重要,而舍弃最不重要的东西。难道你愿意为买昂贵而非必要的衣服,而放弃拥有一个舒适的家而努力吗?

3. 至少要把每年收入的百分之十储蓄起来

规定你和你的家庭一个固定开销,至少要把 10% 的年收入储蓄起来,或拿去投资。

理财专家说,如果你能节省收入的 10%,即使物价高昂,不用几年,你就可以获得舒适的生活。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

4. 准备一笔应付意外或紧急用途的资金

大部分预算专家都劝告每一个年轻的家庭,至少要存下1~3个月的收入,用于紧急事件。

谁知道明天会发生什么呢?

5. 使预算计划成为全家人的事

预算计划必须得到全家人的合作。关于家庭预算的讨论,往往可以消除情绪上的不合,因为我们对金钱的态度,都会受到自己经验、气质和教育程度的影响。

金钱并非万能,但是,如果知道如何聪明地处理我们的金钱,就可以给我们带来安宁和幸福。

如果想驾驭金钱,就需要更深一层的知识。同时,把它当成是改善人生的方法,那么也就没有什么问题是复杂和困难的了。理财投资是人人可以学会,而且人人都应该学会的课程。以为投资只是金融从业人员和有理财头脑的人才能学习的科目,是一种错误的认知。

事实上,学习理财也不是什么特别的事情。首先,读一下投资概论的书,这个过程可以让你了解到,原来自己以前是多么没有理财观念。从此以后,你自然就会知道应该学习什么,应该怎样理财。

学习理财并不仅仅是教你用钱生钱,教你发横财的方法,有正确的理财观念的人,比别人更会储蓄,更会合理地消费。女人理财,首先是经管,然后才是保值和增值,自己的生活先安定下来,以后的步调才不会乱。

□□□□□□

理财,女人宜做保守派

我们学习理财和赚钱的方法,是为了让自己的生活更为美好,所以在投资方式上平和一些、保守一些,与自己的大目标并不冲突。你不必强求自己更新观念与“潮流”接轨,做自己喜欢的投资项目,才会真正给女人带来资产上的收益和心理上的安全感。

说 到投资理财,人们首先想到的是股票,尤其在近两年行情大好的形势下,仿佛不拿手中的钱到股市上搏一把,就落在了大家的后面。其实理财也是非常个人的事情,每个人都有适合自己的投资方案,盲目追逐市场热点而没有抗击风险的能力,结果是很危险的。

如今很多关于财富的书非常激进,鼓励人们抛开中产阶级比较看重的房子和职位,大胆投资股市或者自我创业。比如在《穷爸爸,富爸爸》系列中,就强调了一种“加薪、晋升、购置大房子并非投资,而是在财务和家庭上的自杀行为”的观念。这种新鲜的观点曾经给我们一种耳目一新的冲击,但是它不一定适合每一个人。我们的社会本身就是由各种行业、各个阶层的人组成的,不可能谁都能够以投资取胜或独立创业。以自己当前的生活方向为底子并把它经营得更好,应当是我们最基本的追求。有意思的是,和《富爸爸大预言》同时上市的新书《九步达到财务自由》



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

中,作者苏茜·欧曼则提出了自己的另一种观点。她认为在适当投资的同时更要学会储蓄,学会利用社会保障体系以及更多的金融投资工具,包括让有经验的个人理财师来为你的财务未来保险。要解决好财务问题,首先要从自己的金钱心理问题开始,要从造成每个人金钱困惑的源头下手,要平和地理顺自己与金钱的关系,包括金钱和财富在理财中的作用,要健康和谐地储蓄、投资、理财。

从女性的思维特点和做事方式来说,苏茜·欧曼的观点对我们有更多的借鉴之处。我们学习理财和赚钱的方法,是为了让自己的生活更为美好,平和一些、保守一些,与自己的大目标并不冲突。你不必强求自己更新观念与“潮流”接轨,做自己喜欢的投资项目,才会真正给女人带来资产与心理上的双重收益。在房屋等不动产的投资选择上,女性直观的洞察力和保守的思想反而是一种优势。

有个期货投机者至今还在庆幸当年听了老婆的话买了套房产,尽管后来期货投机惨败,血本无归,但最终还是保住了养命钱。更典型的例子是,几乎所有的准新娘都要求心上人准备新房,结果,在大多数情况下,这种看似苛刻的条件不仅提高了家庭生活水准,而且在不经意之中帮助丈夫作了一次成功的“投资”。这样的例子实在太多,也是个非常有趣的现象,之所以没有引起注意,恐怕是人们尚缺乏深究罢了。房产的投资即使一时看不到为你“赚”了多少,只论它限制了你的不良消费习惯、提高了你的生存质量就是值得的。

秦小蓉和老公都在外企打工,两个人月收入上万元。老公爱面子,每次朋友们在一起吃饭,他都抢着买单,也常给妻子买价格不菲的名牌服装。每月下来,他们几乎剩不下什么钱。后来秦小蓉终于想出了一条妙计,她跟老公商量说:“现在房价挺合适的,咱再买套房吧。一来咱可以租出去赚钱,二来房价以后肯定看涨。”老公想了想说:“这倒是个好主意。”

第五章 会理财,善管理的女人有财运 ■ 123

此后他就不敢像以前那样,动不动就请客了。接下来每月要付一部分房款,剩下的钱也不能喜欢什么就买什么了。几个月后,老公突然反应过来了,对秦小蓉说:“我怎么稀里糊涂就变成负债过日子啦?”秦小蓉笑着对他说:“不让你负债,你永远也攒不下钱,我们挣得再多也永远都是无产阶级。”

女性在考虑购房时恐怕不会像一些“理性的”经济学者那样煞有介事地探讨未来是正资产还是负资产的问题,因为对纯粹的消费者来说,这实在是个伪问题。

在多数情况下,女性的想法要简单和实际得多,她们不会成为“资产”的奴隶,而是以享受生活的心情打量着未来或现实中的居所。除此之外,她们关心的实际问题主要是未来预期的收入和偿债能力,如果能够承受,她们大概不会让资产正负的思虑妨碍对美好生活的追求。

相比之下,很多男性的想法倒真正是异化了,太多的投资意识引发太多的焦虑,却忘记了生活本身。

从家庭理财的角度看,房产的自然增值倾向似乎更合乎女性的投资心理。一般来说,女性投资比较保守稳健,对市场变化不够敏感,反应不如男性迅捷,习惯于长期持有。而男性的投机冲动要强得多,在市场上,他们往往像猎豹一样不放过每一次机会,投机冲动在波动性比较强的市场和阶段往往能大显身手,在稳健的单边市场上则容易聪明反被聪明误。

和普通的商品不同,房产有自己独特的商品属性:

第一个特点是高度的稀缺性,这是源于土地因其位置的固定性、面积的有限性而不可再生,不能为人类无限度利用的一种自然属性。这种稀缺物品受技术进步的影响较少,决定了土地和房产有一种自然的上升趋势。相比之下,大多数商品受技术进步的影响要大大超过资源稀缺性的制约,技术进步导致生产成本下降,因而总是呈现相反的趋势。





女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

第二个特点是房产既是投资品,更是重要且昂贵的消费品,这往往导致男性与女性产生对待这类交易的不同方式。但这个浅显的事实却常常在实际决策中被忽视。

股谚云:“牛市不言顶,熊市不言底。”这句话对于趋势比较一致的楼市而言可能表现得更加淋漓尽致。相对于证券市场,房地产市场资本流动性很低的特点,决定了后者的趋势性更加明显。因此,偏重于感性和经验思维的女性就比较容易发现和认同趋势,而重理性思维的男性则偏好静态的价值评估,而且热衷于寻找种种蛛丝马迹乃至统计数据来印证自己的判断。不幸的是,市场似乎也喜欢和他们开玩笑,离市场太近反而看不清方向,想法简单反而容易成功。

以平和的心态面对纷繁复杂的市场,这应该是家庭置业成功的保证。如果你想做得更完美一些,可以从以下几个方面入手:

买房子也是一种投资,房地产过一段时间总是会涨一点的。买个好地点,事前做好市场调查是必要的,然而价钱不要超过自己所能负担的范围。如果你把自己的需求告诉几家中介公司,你就可以找到合意而又支付得起的房子。你可以利用贷款、二次贷款等方式,来创造一种长期的投资。只要你拥有自己的家,就可以运用这种贷款方式创造财富。即使你的家只是小小一个单位,你也可以利用它来购买另一个出租用的房产。我相信这是很好的投资,不管已婚或未婚女子,都可使用这种方法创造美好的未来。



耐心打造你自己的“黄金存折”

无论什么时候你都不能忘记,投资理财是一个漫长的过程。如果你需要一份根基牢固并且可以稳步增长的“黄金存折”,那么要尽早投资,留出足够的时间去等待收益;其次是在投资的过程中切忌朝三暮四、摇摆不定,坚持会给你带来最为丰厚的回报。

女

人们总是爱幻想的,她们很容易为一夜发财致富的神话着迷。一位遭遇平凡的人,能够因为某个机会,立刻赚得大钱,这是多么振奋人心,多么引人入胜,多么令人羡慕不已!但是你是否知道,拍电影为追求戏剧效果、吸引观众,而必须放弃冗长无聊的细节,将一个白手起家的有钱人的成功,全归功于一两次重大的突破,把一切的成就全归功于少数几次的财运。戏剧的手法就把漫长的财富累积过程完全忽略了,现实生活中不可能有那么肤浅而富戏剧性的事情。

无论什么时候,你都不能忘记,投资理财是一个漫长的过程。如果你需要一份根基牢固并且可以稳步增长的“黄金存折”,就应该抛掉一切好高骛远的幻想,踏踏实实地开始自己的理财计划。把美好生活的希望建立在一个一亿分之一的奇迹上,最终也等不来撞到树桩上的兔子。而且,要是你对如何处理一大笔意外之财没有正确的打算,那么很快你将再度



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

贫穷。

有一位著名的投资理财专家,多次提到一个创造亿万富翁的神奇公式。

假定一位身无分文的年轻人,从现在开始每年存下 1.4 万元,如此持续 40 年。如果他每年存下的钱都投资到股票和房地产上,并获得每年 7% 的投资收益率,那么 40 年以后,他能累积多少财富?

一般人猜的金额,多在 200 万元到 800 万元之间,最多的也不超过 1000 万元。然而依照财务学计算复利的公式,正确的答案应该是 1 千多亿元,一个众人不敢想象的数字。这个神奇的公式表明,一个 25 岁的上班族,如果依照这种方式投资,到 65 岁退休时,就能成为亿万富翁。

当然,理论上的亿万富翁,并没把现实中那些各种不可测的因素计算进去,比如天灾人祸,市场低潮,而任何一次投资的失误都可以使我们颗粒无收,甚至把种子也赔进去。但这个公式给我们的启示是:投资理财没有什么复杂的技巧,最重要的是观念,观念正确就会赢,每一个理财致富的人,只不过养成了一般人不喜欢、且无法做到的习惯而已。

只要耐得住性子,将资产投资在正确的投资目标上,复利自然会引领财富增长。相对而言,投资理财比创业要轻松些,只要方法正确,将钱投资于股市、房地产,耐心等待十年、数十年,致富的成功率是非常高的。

1973 年的夏天,莎拉和琳达这两个大学室友毕业了。莎拉发现,她为获取文学学位而选修的陶器学,对她的职业发展并没有什么帮助。她选择了一份秘书工作,挣着微薄的薪水。琳达以法学优秀毕业生的身份毕业,在一个有名的法律事务所获得了一份高薪工作。莎拉担心自己永远走不到前面,因为她的薪水只有琳达的一半。她决定每年坚持留出 2000 英镑,投资一家平均年收益 10% 的管理基金。相反,琳达觉得过了多年拮据的学生生活,既然现在是一名高收入的律师,是该报答自己的时

第五章 会理财,善管理的女人有财运 ■ 127

候了。她是一个“购物治疗型”女孩,挥霍完现金,就靠一张又一张的薪水支票度日。

10年过去了,这时琳达才感觉到,当了10年的购物狂,她没有留下任何有价值的东西。她决定每年拿出2000英镑,投资到与莎拉相同的基金中去。

后来,莎拉和琳达都50出头,她们相遇并比较财产。在过去的20年里,琳达共投入40000英镑,现在增长到了125000英镑。莎拉投入的只有琳达的一半多,而且最

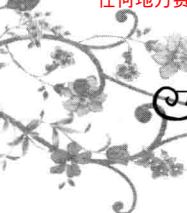
近20年没有投入1分钱。她的账户余额为230000英镑,几乎是琳达的两倍。即使后者每年继续投入2000英镑,她也赶超不了莎拉。简言之,莎拉享受复利计息的时间比琳达要长。这个故事的残酷结论是,即使琳达每年继续投入2000英镑,她也永远赶不上莎拉了。



这个故事给我们的启示是:女人要想拥有属于自己的“黄金存折”,就要尽早投资,留出足够的时间去等待收益;其次是在投资的过程中切忌朝三暮四、摇摆不定,坚持会给你带来最丰厚的回报。

投资的本质就是相信延期的回报,所以,投资理财是一项长期行为,投资者要有长远打算。许多失败者之所以没能使自己的财富成倍地增长,很大的原因就是受到急功近利思想的影响,只顾短期利益,过早地抛出手中的资产,退出市场。他们忘记了只有以长远的眼光来审视商机,才能获得丰厚的回报。





女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

许多国内投资者比较乐于短线频繁操作,以此获取投机差价。他们往往每天会花费大量的时间去研究短期价格走势,关注眼前利益。在市场低迷的时候,由于过多地在意短期收益,常常错失良机。特别是在证券投资时,常常是骑上黑马却拉不住缰绳被摔下来,并为此付出不少买路钱。更有甚者,误把基金作为短线投机,因忍受不住煎熬,最终忍痛割爱。

美国的基金经理人伯恩斯认为:“只靠衡量今天或明天应该怎样本身就是一种非理性的想法。我们应该探讨的是未来30年的问题——换言之,你真正需要的是一个长期策略。仅仅知道明天怎样是远远不够的。”

著名的投资专家巴菲特就特别注重长期投资。在巴菲特看来,任何短于五年的投资都是失败的投资,因为企业的价值通常不会在这么短的时间内充分体现出来。如果做短线投资的话,投资者在其中所能获得的一点收益也会由于资金要在银行周转而被银行和税务部门瓜分。据统计,巴菲特在投资股票的时候,一般的持有周期都在八年以上。巴菲特认为,既然任何一个企业的内在价值在短期内无法体现,就要坚持长期持有。不要顾虑股市的短期跌升,最终一定会得到丰厚的回报。

有计划,你才能赶得上生活的变化。一位具有“理财管理能力”的女性,不会放任自己辛苦赚来的钱四处“流浪”,或是等着通货膨胀侵蚀它原有的价值。不论单身或已婚女性,都该好好管理自己的财富,制订长远的财务计划。为了将来的自由和保障,你应该尽早建立自己的黄金账户。



学会管理自己的财富,创造美好人生

一些女性以“没有数字观念”、“天生不善管钱”而逃避理财的问题,这都是对自己不负责任的态度。一旦被迫面对重大的财务问题时,她们只有任命运宰割的份儿。理财的最高成就是“财务自由”,为了将来源源不断的持续性收入,无论你现在投入多少时间和精力都是值得的。

如

果说幸福和快乐是我们人生的重要目标之一,相信大家都不会反对。但是你追求的是一时的潇洒还是长久的保障,这其中就有很大的分别。有些女人喜欢超前享受明天,她们及时享乐,频频外出旅游,花多少钱眼睛都不会眨一下。在一般人看来,她们生活得很快乐。但事实上,她们的快乐往往不能维持多久,因为当她们感到精力疲惫、知识落伍、职业优势被更年轻的人替代的时候,她们才开始产生创业的理想,这时却发现自己其实一无所有。

真正成功的女人都喜欢慢慢品味生活的滋味,在自己还有能力、有冲劲的时候就未雨绸缪,为自己“坐在家里挣钱”的未来打基础。

过去,一个家庭的收入来源很单一。现在,很多家庭都有两个或两个以上收入来源,如固定工资加房屋出租的租金收入或其他兼职收入。如果没有两个以上的收入来源,很少有家庭能生活得非常安逸。而对于未



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

来,即使有两个收入来源的家庭,很可能也不足以维生。所以,你应该想办法让自己拥有多种收入来源。如果其中一种出了问题,会有其他收入来源支持着。

假如你想多拥有一种收入来源,你可能会找一份兼职工作。但这并不是真正意义上的多种收入来源,因为你这是在帮别人“卖命”。你应该有属于自己的收入来源。

这个收入来源就是“多次持续性收入”。这是一种循环性的收入,不管你在不在场,有没有进行工作,都会持续不断地为你带来收入。

“你每个小时的工作能得到几次金钱给付?”如果你的答案是“只有一次”,那么你的收入来源就属于单次收入。

最典型的就是工薪族,工作一天就有一天的收入,不工作就没有。自由职业者也是一样,比如出租车司机,出车就有收入,不出车就没有;演员演出才有收入,不演出就没有;包括很多企业的老板,他们必须亲自工作,否则企业就会跑单,甚至会垮掉。这些都叫单次收入。

多次持续性收入则不然,它是在你经过努力创业,等到事业发展到一定阶段后,即使有一天你什么也不做,仍然可以凭借以前的付出继续获得稳定的经济回报。作家的版税、存款利息、投资收益、特许经营等都属于多次持续性收入。



其实,有钱人真正的财富,不在于他拥有多少金钱,而是他拥有时间和自由。因为他的收入来源都是属于持续性收入,所以他有时间潇洒地花钱。

第五章 会理财,善管理的女人有财运 ■ 131

因此,财务自由不是在于拥有多少钱,而是拥有花不完的钱,至少拥有比自己的生活所需要更多的钱。人类渴望拥有的是自由,“不自由,毋宁死”。但自由要有金钱作为保障,有钱就有更多的自由和保障。如果你有足够的钱,那么你不想去工作或者不能去工作时,你就可以不去工作;如果你没钱,不去工作的想法就显得太奢侈。所以你要追求财务自由而非职业保障。

怎样实现个人的财务自由呢?对于大多数在这条道路上刚刚起步的女人来说,从投资理财中寻找突破,是最普遍也最现实的门径。你要做的,就是找到一种适合自己的投资方式。

一些大企业家和富翁以男性居多,这可能跟男性比女性敢闯、敢冒险的特性有关。但是,从理财和用钱习惯来说女性要好于男性。专家们指出:善于理财的人一般具备以下特点:耐心、谨慎、谦虚、多识。以上前三个特点女性要优于男性,男性可能仅仅在知识方面占有优势,毫无疑问,在理财素质上,女性比男性更符合优秀投资者的条件。男性习惯于选择高风险的证券投资,投机心理强于女性,而女性偏向于稳定的投资项目,倾向于多元化分散投资,投资方式更谨慎,一般来说女性的投资成绩要好于男性。

基金本身是一种专家管理的集合投资方式,与女性的投资需求相适应。根据中国证券投资基金法的规定,基金具有专家管理、利益共享、风险共担的特征。与股票和债券相比,基金价格较低、波动较小、投资风险也相对较低。基金通常由具有丰富经验的投资专家进行交易,因而对投资的专业性要求较低。同时,由于不同基金的投资目标、投资品种不同,因而可以满足不同投资人的投资偏好。因此,对于专业性不高、投资量不大的女性而言,基金是比股票、债券更好的选择。

如果你的风险承受度够高,并且进行了充分研究,也可以选择新兴市场的股票型基金,增加投资组合的成长潜力。





会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

如果你认为条件已经成熟,或者遇到了合适的时机,也可以考虑把手中的资金投到可以直接为你赚钱的地方。

李晓晓在一家挺清闲的事业单位工作,平时在单位不显山不露水,但你到她家去看看,会使你大吃一惊。在业余时间里,她经营着一个庞大的小人书流通网络,而且获利颇丰。在北京工作的温州女子江小芬,在工作之外,与朋友在北京、天津地区投资了三个加油站,每个加油站至少可以为她带来 10 万元人民币的年收入。她每年出外旅游一次,然后收获 30 万元人民币回家。

这些收入来源就是“多次持续性收入”。这是一种循环性的收入,不管你在不在场,有没有进行工作,都会持续不断地为你带来收入。

眼下有一些女人生活放任无度,她们以为“船到桥头自然直”,理财的事儿可以往后放一放,或者干脆以“没有数字观念”、“天生不善理财”而逃避这个问题,这都是对自己不负责任的态度。一旦被迫面对重大财务问题时,她们只有任命运宰割的份儿。事实上,任何一种能力都非天生就有,耐心学习与实际经验才是重点。对于财富,先经营、后享受,你的一生才有可能获得真正的财务自由。



学会分开投资与生活

有些人投资失利,使得自己的基本生活也受到影响,这只能说明他致富的方法错了,才会付出这样高昂的代价。如果按照消费金钱、储蓄金钱、种子金钱这样的模式来分配你手里的钱,是不会付出这样的成本的。

有些女性朋友在生活上属于俭朴派,她们把自己所有的节余都存在银行,看着存单上的数字一点点增加,心里才有了安全感。即使明知现今的利率赶不上通货膨胀的速度,也不敢轻易涉足任何一种投资项目。如果与她们有深入的交谈就会明白,她们对投资理财只是一知半解,但是已经被电视剧中或铤而走险或干脆跳楼自杀的投资失败者吓怕了。其实这是一个误解,用一个比较简明的方法,就可以使我们的日常工作不受投资之累。

的确有些人,想致富却被折腾得更穷,但只能说明其致富的方法错了,才会付出这样高昂的代价。如果我们按照消费金钱、储蓄金钱、种子金钱这样的模式来致富,是不会付出这样的成本的。首先你可以不丢掉工作,只在业余时用种子金钱来投资,等站稳了脚跟再作其他考虑。这种模式致富的关键是看种子金钱,比如一个人月收入3000元,1500元做消费金钱,500元做储蓄金钱,1000元做种子金钱,如果投资失败,也只是种



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



子金钱 1000 元没有了,消费
金钱 1500 元和储蓄金钱 500
元依然存在,并没有折腾得
更穷。

种子金钱是个独立的系
统,它就是用来做投资的,它
要种在你的致富试验田里,致
富试验田就是你用来创造财
富的一个田野,在这个田野
上,你要找出一种适合你种植
并能长出财富的一种东西。
既然是致富试验田,就应该允
许在这个田里用种子金钱进

行试验种植,在试验种植阶段,许多种子肯定长不出来,也就是说用种子
金钱进行投资失败是很正常的事,它并不会影响消费金钱系统和储蓄金
钱系统,它们是各自独立的系统。许多人认识不到这一点,他们常常混为
一谈,所以一旦投资失败,就被折腾得更穷,有时连基本消费的钱也没了,
弄得家人埋天怨地,也使自己失去了信心,不敢再投资了。只用种子金钱
进行投资,把它种在自家的致富试验田里,即使开始时什么都长不出来,
也不会影响你的生活和信心,因为种子金钱的功能就是拿来投资的,在你
的致富试验田里,继续试验种植下去,一定会长出财富的新苗,成就一片
财富的田野。所以我们说,致富的成本不是丢掉工作和被折腾得更穷,而
是用种子金钱在你的致富试验田里进行试验种植。

当你品尝到成功的滋味时就会明白,金钱纪律的约束是必要的,这种
约束可以帮你换来致富的欢乐。也许你会以为把自己的钱分成相对独立
的三个部分是很困难的事,没有一定的经济头脑是做不到这一点的。其

第五章 会理财,善管理的女人有财运 ■ 135

实不是这样,只要下定决心,任何人都可以做到这一点。

美国的财富教练伦尼·加布里埃尔有一位智障表亲,他去应聘时智商不到 80。因此,他只能得到薪水最低的工作。年轻的时候,家人教他养成习惯,让他先将自己挣得的所有收入的 20% 存起来,然后再将那些必须花的钱,如房租、食物等花费放在一边,最后剩下的钱才让他随心所欲地买他想要的东西。于是,他总是先为自己存起一部分钱,而且由于他智力不健全,所以也就不会想到找任何理由、借口,或是想个聪明的办法来摆脱这种人们教他养成的习惯。因此,尽管他的工资非常低,但当他 30 岁时,他的存款超过了 10 万美元。

不要把这个小故事当成一个笑话看,在生活中,使我们偏离了最初的目标的障碍,往往不是条件不足或能力不够,而是自己管不住自己。所以聪明的女人切忌为聪明所误,记住,别让变化无常的情绪影响了你的赚钱的大目标。在投资的过程中,即使一时失利,也不要轻易灰心,在看到曙光之前,有一段黑暗也是正常的。

对于一个想致富又没有任何经验的人来说,他缺少的就是经验教训,而经验教训经过总结会为我们带来赚钱的方法和渠道,引导我们成功,这是个逐步增值的过程。这时候,你走过去就成功了,你放弃



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

了就退回到原来的起点。最可悲的是以后你每走到这里就退回去,因为一到这里你就看不清了,这里出现了你致富的最大盲点,也出现了一条贫富代沟。你要填平这个贫富代沟,代价是要损失种子金钱。也许1万元、3万元、10万元,甚至更多,但只要填平这个代沟,迈过去就是富人。

李梅创办了一家翻译公司,5000元是她创业之初每个月的支出,当时几乎没有进项,所以5000元是净亏。在漫长的半年多时间里,她的公司几乎都处于无业务状态,她走到了贫富代沟处,但她坚持着,她用每月5000元来填平这个贫富代沟,最后终于被她填平了,迎来了第一笔业务,现在,她公司的月盈利是10万元。

在致富试验田这个模式里,在试验种植阶段,用种子金钱和失败换回经验教训就是增值了,再用经验教训换回赚钱的方法和渠道便又增值了,然后建立起你自己的赚钱模式,从此增值无限。

把你的钱按照投资和消费的模式分开,可以为女性朋友提气壮胆,在认真审视自己的资产分配状况及承受能力的前提下,达到个人资产收益最大化。在国外,个人理财即分为生活理财和投资理财两种。所谓生活理财,指设计如何妥善安排未来,不断提高生活质量,即使到年老,也能起码保持现有的生活水平;投资理财,指不断调整存款、股票、基金、债券等投资组合,取得最好的回报。每个人只要将自己的财产规模、生活质量、预期目标和风险承受能力告诉银行,银行就能为你量身定制出适合你个人的理财方案。就我国目前的状况,银行为个人制定理财方案门槛很高,对资金的额度有一定限制,但是如果你确实欣赏这种服务,可以主动向专家咨询,或者找亲朋好友里的行家帮忙,一样可以得到有益的方案。



金卡时代,注意别“卡”走了你的钱

信用卡、优惠卡、贵宾卡,这个时代,只要你一出门,就难免要遭到“卡”的围剿。刷卡消费固然风光便利,手中的钱在不知不觉中流失的烦恼却只能独自品尝。女性朋友们要明白,消费的理由只能是需要,不要被那些小卡片套住出不来。

作

作为一个现代女性,谁的包包里没有几张卡呢?各大银行的信用卡是卡族的主力,其他各种名目繁多的优惠卡、贵宾卡就数不胜数了。但是不知你是否意识到,这些卡片都是吃钱的,你的钱就是它们最好的营养品。刷卡消费固然风光便利,手中的钱在不知不觉中流失的烦恼却只能独自品尝。

很多女性喜欢逛街购物,看到喜欢的东西不论金额大小,有“卡”万事足。如果你正好也在其列,但是每次都能轻轻松松地全额缴清,那真要恭喜你,因为你是一位能充分利用信用卡的消费者!但如果你虽然具有以上的特性,可是每次却只能负担最低应缴金额,并且还继续累积高额的循环利息,那么,你并不是在“用”信用卡,而是被信用卡给“用”了!

许多人往往无法控制住当下购物的欲望,结果一发不可收拾。更何况刷卡并非给钞票,并没有付钱的感觉,有些女性朋友很容易就刷刷刷地过度消费或超额使用,从先享受后付款变成先享受后痛苦。账单来时无



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

法全数付清,就得动用循环信用,支付未付清的账款产生的利息,利息再滚进账款,也影响了个人信用。

信用卡虽然让我们消费更方便,但是,每一位女性朋友都应该思考:“自己真的适合使用这种塑料货币吗?”除非自己能做好信用卡管理工作,消费才不会吃亏。

艾米是一位快乐的单身女郎,但是,毫无节制地消费却是她最大的财务致命伤。每个月,她都是辛勤地工作,但是一下班看到喜欢的东西就刷卡,刷完以后的单据不是随便乱扔,就是揉成一团放在皮包里,所以每个月她都不记得自己到底刷了多少钱,刷的时候很开心,可是等到信用卡账单一来,整个户头剩下的钱就全部缴械。

你是不是拿到信用卡账单的时候,常常想不起自己何时消费了那么多的金额?或者还是在刷完信用卡之后,随手就把签过名的收据丢弃了呢?现代女性朋友使用信用卡,要先做好支出管理,因为“理债”比“理财”还重要。

刷完信用卡后,要将当月的收据整理好,这样不但随时可以对账,还可以随时提醒自己知道“已经刷了多少钱的债务”。若是你刷了信用卡,然后在下一次缴款期限前缴清支出,信用卡绝对会是一种方便的理财工具。如果只是因为钱不够用,就把信用卡当成是提款卡,那么,你马上就会一脚踏入负债的旋涡当中。

善用信用卡,还不算修炼到家,这个时代,只要你一出门,就难免要遭到“卡”的围剿。

女性们对各种会员卡、打折卡可谓情有独钟,几乎每人的包里都能掏出一大把各种各样的卡。许多情况下,用卡消费确实会省钱,但有些时候用卡不但不能省钱,还会适得其反。有的商家规定必须消费达到一定金

第五章 会理财,善管理的女人有财运 ■ 139

额后才能取得会员资格,如果单单是为了办卡而突击消费的话,就不一定省钱了;有时商家推出一些所谓的“回报会员”优惠活动,实际上也并不一定比其他普通商家省钱;还有一些美容、减肥的会员卡,以超低价吸引你缴足年费,可事后要么服务打了折扣,要么干脆人去楼空,让你的会员卡变成废纸一张。

女性买东西,多喜欢成帮结伙,进店后几个人会商议、评判一番,事后如果买得满意,又受人夸奖,还会成为商店和所买品牌的义务宣传员和推销员,劝自己的小姐妹也赶快去效仿购买。如此一来,被“卡住”的概率无形中又增加了好几倍。

钱女士虽已是徐娘半老，身材肥胖，但家境优越又仗着有做老板的丈夫的“面子”，平时一批相好的小姐妹们都对她“礼让”三分。为此，每当外出逛街购物，只要钱女士看中的，大家都附和着说好，劝其买下。有两个做生意的小姐妹，更是常常投其所好，主动为钱女士介绍



一些所谓品牌服装、化妆品,甚至钻石、首饰、古董之类的物品,编成种种故事,尽量说服钱女士。于是,轻信小姐妹,轻信朋友的介绍,钱女士不但一次次花钱买这买那,而且还常常成为所买之物的推销员。在朋友们的介绍和“帮助”之下,钱女士眼下已拥有上海十多家高档时装、化妆品、首





会赚钱 (第2版)

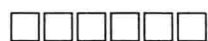
Marking money, women need learning more

饰商店和厂家的金卡或贵宾卡,成为这些商店、厂家固定“交钱”的长年客户。而背地里,有人却常常评价钱女士没有眼光,没有脑袋,不会理财,只会做“冤大头”。

认真回忆一下,你的许多“卡”是不是也如钱女士一般,是在叽叽喳喳的怂恿声中办下的;或者是在商家天花乱坠的推荐中,眼前一片玫瑰色,忙不迭地去钻那便宜的圈套;到银行办事,有位朋友说认识这家银行的经理,办个金卡取钱就不用排队了,于是填表拿了金卡;去理发,人家说先交 2000 元钱成为金卡会员,然后什么服务都打 5 折,于是又多了一张金卡;与家政公司打交道,押些钱,优先请小时工,又来了一张……

金卡有几个主要特点:第一,发卡单位都是想用户所想,超用户所想。金卡包含了许多你用不上,甚至根本想不到的功能。第二,你总是付出太多,享受太少。第三,金卡在满足你的虚荣心方面,总是力度不足,或角度错误。比如说,先交 10 万元钱,可以成为某汽车装饰公司的超白金客户,不仅所有产品打 8 折,而且爱车终身享受免费打蜡。但是,10 万元买蜡,恐怕得用一辈子呢。就算你能死撑着不掏钱,你还得能撑住面子。

信用卡称得上是“塑料货币”,有着它方便快捷的优势,比较适合这个时代,而你要成为哪个行业、哪家店铺的“贵宾”的时候,绝对应当警惕。商家无利不起早,纵然会给些折扣,也是为了把你拴得更紧一些。女性朋友要明白,消费的理由是因为你需要,而不是为了积累到某个额度、换取某一种优惠。赶紧清理你包里的卡,别再让它们温柔地拖累你的脚步。



把钱花在刀刃上的女人会生活

生活中,你要坚持物有所值的观念,把钱花在刀刃上,这样既不奢侈浪费,又能充分享受生活。另外,对于女性常见的消费误区,你一定要心中有数。

人们常说“少花等于多赚”,此言的确不虚,尤其在创业阶段,减少不必要的花费不但可以为你积累第一笔启动资金,对自己的自控能力也是一种有益的锻炼。但是必须申明的是,我们所说的俭省只是不因某一次的心血来潮或为一时虚荣而浪费钱财,并不是因此就敷衍潦草,降低了生活质量。

事实上,在生活中并不是花了钱就提高了生存质量,只要设计得当,你完全可以保持简约而够品位的生活方式。

每个女人购置衣物所花费的金钱都是生活消费中的大项,而且伸缩性很大,所以我们先看看在这方面有什么好主意。

追求雅致需要花钱,这是毫无疑问的,当然也有些人肯花钱却打扮得很糟糕,可是难道就没有花钱少而穿着入时的女子吗?当然有,我们称她们为有风姿,她们似乎有一种灵感,可以随时走在时尚的前沿。

为了尽快在穿着上找到感觉,你应从培养欲望入手,然后仔细浏览有关时装及化妆的杂志、书刊,并加以消化和吸收。这是逐步理解和入门的



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

阶段,然后你便开始试验,坚持下去直至你的观察力有所提高。即使不可能拥有那些昂贵的服装,你也应对其进行仔细研究。主要是领略一下设计师的技艺,这样做的确大有益处。如果你只与便宜货打交道的話,你的欣赏水平是不会提高的。因为这是一种自我教育。

你可以去买打折品,但只买你真正需要的东西,对你不需要的其他商品则不要去问津。如果你决定买一件纯毛的黑色上衣来搭配你衣橱里的衣服,就不要被一件玫红色柔软的裙子吸引住,不管其价格已压得多么低廉。有些质量好的商品很少打折,那就去买原价商品,因为它们会使你的整个衣橱提高档次,一些质量极妙的物品往往会使你原有的装备也变得高级。要尽量买全毛的、真丝的和全棉的商品,而不要买混纺的。

把质量好的衣服中的大部分作为上班时穿的衣服。因为你每天上班工作8小时,故穿着应尽可能整齐些、漂亮些、潇洒些。

买一件质量好的冬大衣,这是最引人注目的服装。你若想使自己的外表达到最佳状态,就要选择高级正品,颜色也要能配得上你衣橱里的其他衣服。如果经济不宽裕,就不要考虑买毛皮的,实际生活中也不一定非要它不可。

你的衣服必须是合身的,不合身的要尽量修改。衣服要绝对整洁——纽扣要缝好,脏点要洗掉,皱纹要熨平。这很重要,整洁的形象能让你清新迷人。

生活中的其他方面也一样,坚持物有所值的观念,把钱花在刀刃上,既不奢侈浪费,又能充分享受生活。

人们消费每一单位商品时,所带来的效用或满足感是不同的。比如,一个人吃蛋糕,吃第一块时感觉到香甜可口,心里特别满足;吃第二块时也感到不错;但吃第三块时可能就饱了,不想再吃了。因此,在进行消费决策时,应把几块蛋糕的开支分散到不同需求上去。比如,吃两块蛋糕,再看一场电影,买一本杂志等。花钱差不多,但效用大大提高。

同样是添置衣物,倘若做父母的能在孩子上学或生日时,带着孩子

第五章 会理财,善管理的女人有财运 ■ 143

一同去选购,那么买回来的就不单是一两样实用的东西,同时也增加了亲子感情。同样,夫妻在添置家用设备时,若能考虑对方的要求,将对双方感情有极大的促进作用。比如,买烟灰缸,女主人就不能以自己的喜好去买,要考虑丈夫用起来是不是方便,丈夫是不是喜欢。夫妻一方外出时,若能惦记着对方的爱好,给对方买回来一些需要或喜欢的纪念品,就会把一次普通的花钱过程变成一次爱的体验,使对方每接触这件物品时,就会引起美好的回忆。同理,如果夫妻双方都主动承担赡养老人的义务,那么,不仅使双方老人老有所养,同时也能在夫妻爱的天平上放上一颗重重的砝码。

如果你能按照上面的原则安排自己的生活,就已经非常接近了“会花钱的女人”这一标准。另外值得注意的是,女人花钱常常会犯一个舍大求小的错误,应当学会避免这种情况。

有一个问题是,花5元钱买到10元的东西和花1000元买到1100元的东西,哪一个得到了更多的实惠呢?

乍看起来前者打了5折而后者只便宜了大概1/10,前者似乎合算得多。但是,如果你冷静地想一想便会发现,你省下的金钱的数额是5元和100元,相比之下,前者其实微不足道。

道理很清楚,但是在现实中不少女人会犯类似的错误,她们在日常生活中能省则省,一遇到大事就乱了方寸。比如碰到买房子、结婚等人生大事时,导购一说“买房子是一生一次的大事”、“结婚一辈子就那么一次”,人们就觉得有道理,于是“贵点也没关系”。但恰恰是这样的人,常常在超市买东西时对1元也会仔细算计,这是个有趣的现象。

一次的痛快,却把许多天精打细算的所得都搭了进去,那么你平日的节俭就失去了意义。女性朋友不妨换一种消费方式,你不必在菜市场和人争多论少,也不必舍不得已经不再柔软的毛巾,但是在添置大件或者筹划一次人生大事时,怎么算计都不为过。该紧张时紧张,该放松时放松,既不会难为了手里的钱,又有利于身心健康。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起

女人要赚钱,必须靠自己长期的刻苦奋斗,侥幸成功的例子毕竟不多,但是有一个事实你必须注意,在付出同样的辛苦之后,人们所取得的成就依然有高有低,有大有小。这时候你需要问问自己是不是找到了方法,抓住了机会。

为了寻找最佳的赚钱方法,你不但要敢想敢做,而且要明白自己最宝贵的资产在哪里,是名气、资历、独特的天赋,还是性格、心态或者某一种技艺?发掘自己的资产,围绕着自己的资产运作,会有事半功倍的效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



机会对于每一个人都一样多

很多女人会以为成功者是占了天时地利的运气,却不知其对每个人机会均等,关键在于你是苛求条件,还是竭力创造条件。当你感到命运亏欠了自己的时候,首先应该从自己的认识上寻找问题的根源。

生活本身也是一出戏,站在舞台上的人总是众人瞩目的焦点。对于成功者,女人们首先注意到的是他们辉煌灿烂的表面,她们会以为,天时地利都让那小子一个人占了,有这样的好运气,想不出头都难。其实任何一个人的成功都不是偶然的,没有执著的精神和对成功的渴望,你就不容易辨识身边的机会。

对于活跃在中国各界的精英人士或高收入群体,他们的字典里没有消极和悲观,这群人通常都有着十分明确的生活目标,而且多数是在通过种种个人努力改变着自己的命运,一步一步地把自己的人生目标变得清晰并逐步实现。目前,中国身价最高的职业经理人之一唐骏就是一个很好的例子,我们不妨简单回顾一下他在去微软之前在几个人生关键点的做法。

因为高考语文 59 分,唐骏没有考上第一志愿,也没有读上自己喜欢



女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

的专业。这时候的他有些自暴自弃,成绩中等偏下,像三好学生之类的奖项也与其无缘。转眼就要到大四了,唐骏进无去路,退不甘心,他无数次地问自己:下一步该怎么走?实习期间,他第一次接触到了计算机和学光纤通信的后来的太太,在做出未来是光纤通信时代的判断后,他开始攻读第二专业光纤通信,只花了一年半的时间就完成了四年的课程,几乎没有人对他考上研究生抱有信心,考试的结果却让所有的人大吃一惊——在北邮的研究生考试中,唐骏获得光纤通信第一名。

虽然唐骏获得研究生考试第一名,但他没能取得出国留学的资格,因为他从未当过三好学生。唐骏经过一番分析,得出这样的推理:北京这一年共有75个出国名额,这一次英语题非常难,成绩合格的寥寥无几,像北邮这样的学校也只有5个学生合格,那么其他的学校肯定会有很多名额用不上!于是他开始给各个学校的研究生处打电话问是否有多余的名额让给他,在遭受到许多白眼之后,终于,北京广播学院愿意帮他把材料报上去。可是批不批成了另一个问题。穷学生没有钱也没有门路,唐骏自己拿着介绍信,去找教育部出国司的副司长。认准了人后,一大早,他跑到教育部出国司办公的地方,对副司长点头微笑:“啊,您好,您上班了啊?”下午五六点,他又准时待在那里,跟副司长打招呼:“您下班了啊?”翻来覆去就这么两句话。两天之后,副司长终于被这个小伙子的执著感动了。就这样,唐骏获得了去日本读研究生的机会。

大多数中国人都相信“生死由命,富贵在天”,其实,我们完全可以设计自己的命运。成功是需要很多条件的,比如,健全的体魄、聪明的头脑、雄厚的资金和广泛的社会关系等,但这些条件并不是每个人都能具备的。一个成功者首先就在于,他从不苛求条件,而是竭力创造条件。

但是在现实生活中,我们经常会看到,很多女人在遭遇挫折、打击

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 ■ 149

和失败之后,就逐渐失去了进取心。她们开始感到无奈、无助、无力,并经常发牢骚,认为命运亏欠了自己,却不知问题的根源其实还在自己身上。

王静在一所高校旁边开了一家特色礼品店,由于项目和店址选得好,刚开业生意就很火,只两个月就收回来开店的本钱。

哪里的买卖火,哪里就会有跟风的,这是市场上不变的定律。一年后,王静的小店周围便出现了十来家一样的店。不仅经营的内容相似,就连店铺的大小、风格都差不多。

王静的生意不可避免地受到了很大的影响,顾客群被十来家店铺瓜分掉了。这时,她就不想坚持下去了,一是觉得竞争对手太多,赚不了什么钱,再一个她也有点厌倦了。

于是,王静的小店不久便关门了。但又过了大半年,经过激烈的竞争,很多小店纷纷退出,最后留下的两家店依然像当初一样红火。这时的王静开始后悔,当初要是坚持下来多好啊!

我们应当明白,市场会给你机会,却不会给你长久的庇护,机遇本是自己争取来的,如果一遇到困难就退缩,它也不会总停在那里等你。很多女性开店不怕吃苦、不怕受累,但就怕和别人竞争,总想找





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

一个与世无争的“世外桃源”，安静地开店，安稳地赚钱。但事实上，只有通过竞争才能积累更丰富的经验，产生更强的力量。当你深陷在激烈竞争的漩涡中时，别人也在其中，或许别人比你还困难。在这种情况下，要多反思自己，看自己的经营和服务有没有问题，搞好经营，做好服务，加上坚持不懈的努力，必将迎来最终的胜利。

在很多情况下，机会并不是一个悬在半空的金苹果，人人都看得到。机会往往藏在“不可能”的后面，你有慧眼，它就在；你先灰心丧气，它就是一片空白。你可以说“我的实力不够”，也可以说“我的经营技术还不完善”，这都是客观存在的因素，任何人都回避不了。但是你永远不能说“我没有机会”，这就是主观认知的问题，这样的人心底里根本就没有开拓的意念。其实社会上的每一项活动，报刊上的每一篇文章，人际中的每一次交往，生活中的每一次转折，工作中的每一次得失等，都可能给你带来新的感受、新的信息、新的朋友，全都可能是一次选择、一次机遇，是一次引导你走向成功的契机，问题在于你自身的素质，在于你是否能发现每一次机遇。不要以为机遇难寻，其实机遇就在我们的身边，甚至就在我们的手上。



抓住一个机会,也许就能让你成为富翁

每当面临一个新的机会的时候,惊喜和恐惧会同时在你内心悄然出现。这虽然是大部分人都有正常心理,但是有志于改变自己生活状态的女人一定要学会克服这种犹疑心态,不管在什么时候,都保持最佳状态,大胆地接受机会的挑战。

女

人要赚钱,必须靠自己长期的刻苦奋斗,侥幸成功的例子毕竟不多。从这个观点来说,我们不宜过分夸大机遇的重要性。但是有一个事实你必须注意,在辛勤的人群里,同样也有成就的高下之分。正因为这些差异的出现,社会面貌才呈现多姿多彩的变化,因此有人这样说过:机会是上帝的别名。

如果你能学会在时机来临之前识别它,在时机溜走之前就采取行动,生活中的难题就会迎刃而解。有些曾经遭受挫折的人,面对残酷的现实总是一味的沮丧,却不曾意识到,他们虽然一而再、再而三地进行着恰当的努力,最终却总是失败,其原因就是没有选择好恰当的时机。

每当面临一个新的机会的时候,惊喜和恐惧会同时在你内心悄然出现。惊喜的是一个良好的机会让你看到了成功的希望,而恐惧则是因为怀疑自己的能力,担心在这个机遇面前再一次成为一个失败者。这种心理往往会阻碍你制胜的决心,让你左右摇摆,举棋不定。这虽然是大部分



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

人都有的正常心理,但是有志于改变自己生活状态的女人一定要学会克服这种犹疑心理,不管在什么时候,都保持最佳状态,大胆地接受机会的挑战,你才有可能打开一个全新的局面。

把握最佳时机,是成功的关键。当然,做事并不需要把握所有的时机,如果十个机会你抓住了一个,你就可能成为成功者。

叶玲玉本是福州一家工厂的普通工人,她在工厂工作时就发现,工业路沿线企业众多,可是为企业职工服务的个体小吃店却很少,不能满足工人们的需求。许多工人上班后肚子饿了,没地方就餐,只好忍饿回家。

敏感的叶玲玉看准了这机会,借钱买了烘箱等制作面包糕点所需的全部设备,在工业路开设了一家“乐凯”面包屋。她自己制作自己销售,依据顾客的需求量来制作糕点面包,充分保证食品的新鲜。

“乐凯”面包屋一开张,马上就受到工业路沿线企业干部和职工的欢迎,生意十分红火。有不少企事业单位还前来预订面包,作为职工们的夜班点心。

一次,有三个英国商人到工业路的一家工厂参观访问后散步走进了“乐凯”面包屋,看见店里有西式面包卖,想买几个尝尝。叶玲玉自学过英语,这时终于有了用武之地,她迎上前去,连说带比划,和这三个英国人交谈起来。这三个人十分高兴,买了几个面包来尝,一吃发现味道很好,高兴地跳起了大拇指。临走时,叶玲玉又送给他们一袋刚烘烤出来的新鲜面包。令她没有想到的是,这三位英国人中有一位平时颇喜欢写作,就把这次福州之行中遇到面包屋的事写了出来,发表在香港一个著名的经济刊物上。

这一来,“乐凯”面包屋声誉大振。许多港台同胞读了这篇文章后,到福州时都慕名到“乐凯”面包屋去,从而扩大了“乐凯”面包屋的知名度和经营范围。

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 ■ 153

现在,叶玲玉的面包屋已成了当地知名的连锁店,她本人也成为身家百万的女老板。

在我们创业的过程中,你每天都要遇到许多陌生的人、全新的事物。在它们还没有对你的事业产生影响之前,就应当以积极的、乐观的眼光看问题,在不断地对机遇之门的叩击中,它们总有敞开大门迎接你的时候。世界上的贫富之差就在于一念之间,我们要为自己的财务自由而奋斗,这就是一个完美的梦想。要想过上富有的生活,首先就应该有一个要富有的理想,然后想办法去实践并实现它。做任何事情总是等待机会是极其危险的,你要主动迎上去拥抱它。

机会是一个没有耐性的家伙,它常常是来也匆匆,去也匆匆。当你还在斟酌的时候,它往往已经消失得无影无踪了。所以在机会到来之前,你就应该做好一切迎接它的准备,有机会而不去把握,你便永远不知道前面等待你的是什么样的好运。

1993年夏天,25岁的丹麦青年李曦来到上海淘金。这位复旦大学的留学生折腾了大半年,仍一无所获。在走投无路之际,老同学提醒他:“你不是擅长吹萨克斯吗?为什么不先用它糊口呢?”当天下午,李曦就在上海卡门夜总会找到了工作,每晚演出收入300元。

温饱无忧之后,他开始反思自己商场折戟的原因,觉得就像眼前只能靠吹萨克斯吃饭一样,应当从自己熟悉的行业入手。他想起刚毕业时曾到非洲采访过一个很有名气的木材商,对方曾拍胸脯说非洲的木材不比北欧的差,但非洲的木材价格就是卖不上去。他迅速查到那个木材商的地址,向对方发出传真,对方很快有了反馈。然后,他又打电话给上海几乎所有的木材厂,终于落实了一笔200万美元的合同。一个月后,生意成功,他赚了个钵溢盆满。





女人更要会赚钱 (第2版)

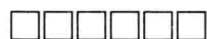
Marking money, women need learning more

此后,李曦又将目光瞄向了家乡丹麦的著名产品。他发现,随着上海的进一步开放,越来越多的外国人入住上海,同时许多家庭搬迁新居,如果把高品质的丹麦家具打入中国百姓的家庭,定能填补市场的空白。不久,一组名为“北欧风情”的系列家具迅速占领了上海乃至北京、深圳、大连等地市场。至2000年年底,李曦已经创出上亿元的资产。

机遇广泛存在于社会经济生活中,但它的存在不是显露的,也就是说并不是每一个人一眼就能看到它的身影,从而捕捉到它。机遇的存在是潜隐的,它隐藏于纷繁复杂的生活之中,只有以敏锐的眼光、积极的行动才能撩开笼罩在它身上的神秘面纱,从而捕捉到它,并利用它,将其变为宝贵的物质财富。

把握最佳时机是一个人综合素质、综合能力的具体体现。因为再坏的时机,也有人赚钱;再好的时机,也有人破产。再坏的行业,也有人成功;再好的行业,也有人失败。因此,在行事时,善于识别时机、抓住时机,是一种莫大的智慧。每一个成功赚钱的女人,绝不是一个逍遥自在、没有任何压力的观光客,而是一个积极投入、持之以恒的参与者。拿出你的主动和热情来迎接机遇,它才有可能给你最丰厚的回报。

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 ■ 155



留心观察，积累财富信息

女人如果想让自己获取更大的成功，就应当意识到在激烈的竞争中，单纯依靠意志、体力去拼搏是难以成为胜者的。在信息时代，分析性、创造性和实践性，才是决定一个人致富感觉的基本内容。

按 照经济学的观点，从 20 世纪 80 年代初到现在，在中国内地已有 4 代富豪轮流登场，社会财富每隔 5 年就要重新分配一次。在这一次次财富分配的大变革中，有人得意，有人失望，改变人生的起点，就在于人们对新信息的敏锐程度如何。一个人如果从来没有发财致富的念头，即使财富就在他跟前打转，他也会视而不见；而时刻都在寻找机会的人，远远地就能嗅到金钱的气息。

有些女人智商不一定低，但在财商上，比起那些感觉灵敏、善于整合资源的富人还有那么一点差距。培养自己对财富的嗅觉，可以从每一个时段、每一种行业开始，当你能留心他人视而不见的新增消费热点，并将其当成自己创富事业的契机时，财富已经离你很近了。

比如“寄售贸易”，在一些经济学辞典中尚未列进目录，可是，在商品流通中却有一定的中介作用。而且，随着市场发展和人们生活上的需要，它显示出越来越强的潜在力。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

所谓寄售贸易,就是卖主将商品委托专门店铺代销,商品卖出后代销人提取货款中的一部分作为手续费,其余全部归还寄售人。由于代销人不承担货物价格涨落、运输、损耗等风险,所以货主与代销人之间不属买卖关系。

寄售贸易这种经营方式,使货物有了代销人,货主或旧物的卖主就不必直接进入市场推销了。根据这种经营方式的特点,曾经有人建议,成立旧玩具商店,经营孩子玩过但仍能玩的玩具、用具等。这对只生一个孩子的家庭解除旧玩具弃之可惜、收藏费事的负担,是可取的。

随着人们生活方式的改变和生活水平的提高,随时都会有一些新兴的行业提供配套服务。

香港有家狗酒店,即开设在香港爱护动物协会新厦三楼的“宠物寄养处”。

这家“酒店”共设十多个房间,房内除卧室外,还另有一个大的厕所。每间房内都有一块木板做床,床上有大毛巾做被褥。每间房都有冷暖空调,房外还有供狗散步的走廊,走廊内可沐浴日光,享受自然空气。

狗酒店每天都有专业人士负责服务工作,住进酒店的狗们一日三餐饱食,饮水充足,一个星期享受一次沐浴及梳毛。

狗酒店的收费每日近百元,另交住房费 100 元。由于香港人喜欢出外公干或旅游时将宠物寄养在这里,所以常因狗多房少住不上,一般要提前 3 个月订房才行。这家狗酒店的生意之兴隆则可想而知。

现代人生活节奏快、压力大,于是宠物成了人们放松心灵、寄托感情的热点,这些可爱的小动物,吃喝拉撒睡都要人照料,甚至还要穿衣服看病,这里面自然商机无限。只要你是有心人,就很容易能找到适合自己的赚钱门路。女人如果想让自己获取更大的成功,就应当意识到在激烈的

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 ■ 157

竞争中,单纯依靠意志、体力去拼搏是难以成为胜者的。一个成功的创业者依靠的是灵活敏锐的头脑和科学的、丰富的经营感觉去决定胜负。所以每一个对赚钱充满热望的女人,必须不断地掌握新知识,用心观察生活的细节,然后从中整合出自己的致富方案。

能否成功创业的关键,还在于一个人对事物的感受能力。若无其事地在街上漫步,无心人往往什么也感受不到,而有心人,如经常寻找新事业发展契机的创业者,对一些事物和现象就会牢牢地刻印在大脑里,随时为自己的实力补充新的能源。

小夏是四川大学的一位女大学生,虽然家境贫寒,然而她却不像别的贫困生那样坐以待毙,而是积极寻找改善自己处境的方法。

小夏在艺术方面有特长,一次,她帮一位女同学在手机套上画了一个学校的标志,效果很好。第二天就有十多位同学又请她画。先前那位女同学觉得是因为自己带的头才给小夏带来这么多麻烦,于是就半开玩笑半当真地嚷道:“要收费,5元钱一个。”同学们表示没问题,因为怎么也比礼品屋的东西便宜。

随着同学们的宣传,小夏在学校越来越有名气,来找她帮忙加工的同学也越来越多。这个时候她已敏锐地感觉到,自己手中的小生意,在学校其实有着很大的市场,她决心把它做大做强。

后来小夏发现,校园礼品屋的工艺品,仅仅印上一个校名或校徽在上面,就可以多卖许多钱,况且礼品上的文字和图案还没有自己手工画得好。她想,不如自己先买些礼品回来画上校名、校徽再以便宜的价钱卖给同学们,不仅自己赚了钱,也帮同学省了钱,岂不双赢?

果然不出小夏所料,她的生意很火爆,有时候一周就能赚上千元。但是,随着生意越来越好,她也越来越忙,导致两门课的成绩下降。她感觉这样不行,因为这种手工劳动太费时费力,必须提高效率!她不禁又在这





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

方面动起了脑筋。

经过多方打听,小夏终于弄明白礼品上的图案和文字都是由校外的一家丝印厂加工的。于是,小夏又与厂家合作,她只需提供文字和图案样板给厂家就可以了。丝印出来的文字和图案颜色更鲜,不会出现脱色掉漆等情况,比她原先用手工绘制的效果要好得多。这样一来,不仅为她省下了不少学习时间,而钱也赚得更多了。接着,她又推出了“定制校园礼品”的业务,接受随心所欲的个性定制,深受同学们的喜欢,这又让小夏大赚了一笔。

到第二学年开学,小夏不但自己交清了所有的学杂费,还添置了手机、摩托车和手提电脑等物品,以方便对外联络和进出货使用,她的月收入也达到了6000元以上,俨然成了川大校园里的一名“学生款姐”。

赚钱的机会,其实就隐藏在你的身边。每天睁开眼睛,各种信息、各种见闻就会扑面而来,在头脑中对它们整理消化之后,就能找出对自己有价值的东西来。为了生活,许多女人不吝惜付出她们的劳力,却偏偏忽视了对大脑的开发,失去的是靠头脑改变人生的机会。

人们的财商不是天生的,女人可以在生活中逐步培养自己对财富的敏锐感觉。

多问“为什么”,这正是一个创业者最必要的感受方法。比如,在咖啡店喝咖啡,觉得很好喝,没有“为什么”的思考的人仅此而已。有“为什么”的思考的人 would 去探究那种咖啡为什么好喝,确认其是用什么煮的,探究咖啡豆的种类和搅拌方法,有机会还会直接向老板询问制作秘诀。进一步探究的话,还会明白除了咖啡本身的味道差别,店内的气氛也有相当的影响。就这样,对“为什么”的思考挖掘下去,从感到咖啡好喝入手,自己会得到各种各样的情报。在信息时代,分析性、创造性和实践性,是决定一个人致富感觉的基本内容。



在不断的尝试中寻找财富之门

赚钱这件事, 没有既定的范围, 也没有一定的法则, 就需要我们在不断的尝试之中充分发挥自己的才能, 以换取最大的价值回报。不管一个人的野心有多么大, 他至少要先起步, 才能到达高峰。而一旦起步, 继续前进就不太困难了。

很多女人以平安、稳定为福, 她们只有在自己熟悉的环境中, 面对自己熟悉的人群时才会心安, 面对陌生的领域, 从来都是战战兢兢, 不敢轻易涉足。平凡的人之所以没有大的成就, 就是因为他们太容易满足而不求进取, 一生只会盲目地工作, 挣取只够温饱的薪金。

有成功潜质的人, 永远在不断地改善自己的行为、态度, 他们总是希望更有活力, 总是希望产生更大的行动力。相比之下, 很多人饱食终日, 无所用心, 不学习, 不成长, 每天在抱怨一些负面的事情, 日子就这么一天天混过去了。

赚钱这件事, 没有既定的范围, 也没有一定的法则, 就需要我们在不断的尝试之中充分发挥自己的才能, 以换取最大的价值回报。如果你知道有一套可行的致富方法, 但却由于各种原因一直没有切实的行动, 即使是世间最好的赚钱术, 对你又有何用? 成功的法则要靠自己去实践。路是人走出来的, 越早一步走这条路, 成功的目标就越早一天达到。当你左



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

顾右盼、思前想后、犹豫不决的时候,人家已经超过了你,抢在你前面了。你还在等什么? 行动才是投资致富的关键。

凡是能够将幻想、观念及方法付诸实践的人,就具备了竞争利器,也就真正抓住了成功的机会,许多人擅长思考、分析,可是却很少付诸行动,这样的人永远与成功相差一步之遥。



有一年,华尔街股市经连续暴跌后一片萧条,就在人人想卖却都卖不出去的时候,一位家庭妇女走进某证券公司的营业厅,向工作人员说:“我要买S公司的股票。”接着将布袋里的30000美元现金往柜台一放。工作人员有点不知所措,问她是否已开户? 账号是多少? 她统统不知道,只是说:“我的朋友告诉我S股票很不错,

要我到证券公司买股票,所以我就来了,钱在这里。”工作人员向她解释,购买股票不是拿钱直接买,而是先开户,将钱存入交易厅,再下单指定购买的股数与价格。接着,工作人员引导她开户、下单,并顺利地购买了S股票。几个月以后,S股票的股价上涨了近3倍。

这个小故事可以给我们许多启示,这位妇女什么都不懂,但是她敢行动,最后就能赚钱。与此同时,许多人谈起投资理财来头头是道,不论基

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 ■ 161

本面、市场面、技术面都分析得非常深入,但就是因为没有行动,所以永远都是纸上谈兵。

有没有成功赚钱的潜质,取决于我们做了什么,而不是我们知道什么。

21 世纪是一个“快鱼吃慢鱼”的信息时代,不前进,就是后退,只有积极地行动,才能使我们在激烈的竞争中获得一个更为有利的位置。网易的丁磊说:“人生是个积累的过程,你总会摔倒,但即使跌倒了,你也要懂得抓一把沙子在手里。”

曾经创业成功的人,失败了,负债累累,变成了比穷人还穷的人,但是他要重新变富,似乎比我们这些普通人还是快得多。例如:巨人集团的老板史玉柱,曾经负债两亿元,他自己说,他已经是世界上最穷的人了,但只用了两年时间,靠脑白金这个产品,不但还完了债,而且完全翻过身来了,这是为什么呢?

因为他有了赚钱的方法和渠道,有了失败和成功的经验,并培养了赚钱的素质和一些社会关系,而这些东西恰恰是没有经商的普通穷人身上不具备的,所以他即使失败了,变得比你还穷,但如果要翻身,比你还是更容易、更快,因为你的不成功是在慢车道上,而他的失败还是在快车道里。

要想在致富的道路上成功,你应当勇于尝试,不管一个人的野心有多么大,他至少要先起步,才能到达高峰。一旦起步,继续前进就不太困难了。工作越是困难或不愉快,越要立刻去做。如果等的时间越久,就变得越来越困难、越可怕。

一名记者在采访 EDS 公司总裁罗斯·佩洛时问:“你们公司成功的秘诀是什么呢?”

罗斯·佩洛回答得很有意思:“预备! 发射! 瞄准!”

人们对他说的话有些不解。因为按照常规,应该是预备、瞄准、发射



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

才对。然而,他所说的话,的确是 EDS 公司的经营宗旨。也正是这一打破常规的理念,才使得 EDS 公司在极短的时间内,有了突飞猛进的发展。

对于这个疑问,他是如此解释的:“我们从来不等有了方法再行动,而是在行动中寻求方法,在行动中瞄准。如果射偏了,没关系,纠正它,再发射,重要的是发射,是行动!”

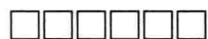
我们在追求理想目标的时候,往往是在经过一番充分准备之后,不是果断地发射而是顾虑自己的行动是否会成功、该如何面对失败等问题。但是,当我们真正下定决心开始发射的时候,成功的靶子早已从我们的视线中偏离了。

同样,要在积累财富的过程中形成自己的赚钱经验,一味被动地硬学财经知识,不停地修正投资计划,不但在无形中减少了我们的投资收益,而且当环境变化时,很难做出有效地反应来减少自己的损失。

可以说,一个人的投资经验和赚钱智慧是在他不断的尝试中积累的结果,这才是他一生真正的财富。

而要积累自己的经验,最好的办法是亲身体验,这就像学习游泳一样,你需要自己亲自下到水中去才能真正学会。在参与赚钱游戏的过程中,我们将会对这个游戏形成自己的经验,更加深刻地理解这个游戏中的种种规则。

世上没有什么事能真正让人恐惧,恐惧只不过是人心中的一种无形障碍罢了。因为不敢尝试,使我们裹足不前,错过了许多我们本来应该去做而且能够做好的事,失去了许多原本应当属于我们的金钱和机会。



从小处入手是赚钱的大智慧

离开自身的客观条件,去祈求或奢望自己力所不及的东西,是经不起市场的风浪的。所以,你经营小行当时,不论是经营项目或商品,还是经营方式,应尽量保持自身独有的风格和特色。把一件事情往深了想、往细了做,成功的机会往往就会在不经意间涌现出来。

许多女人心里有一个误区,她们以为只有把生意做到一定的规模,才有可能受到机遇的青睐,小打小闹,则很难有出头之日。于是,像换时装一样,她们在自己店铺的门面和档次上下工夫,期待有更大的发展。殊不知这其实犯了一个方向性的错误,离开自身的客观条件,去祈求或奢望自己力所不及的东西,是经不起市场的风浪的。

适应客观环境,活用一切条件,才是我们事业成功的一个重要因素。

女人创业,不必财大气粗,一步到位,只要做出特色来,就能在市场占得一席之地。

往往“小”而有风格,“小”能保持特色;一旦扩大,特色成为具有普遍意义的时候,特色也就失去了原有的含义。所以,你经营小行当时,不论是经营项目或商品,还是经营方式,应尽量保持自身独有的风格和特色。

在一条街上,有两个小水果店。两个店的规模都很小,水果箱上放两



女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

块木板当摊架,摊上乱七八糟地堆满水果。每天黄昏时分,两家水果店就都挑出有瑕疵的水果降价出售,吸引的顾客很多。由于每天这样做,招引了不少回头客和熟客,生意也很兴隆。然而,后来其中一个店赚了一点钱就忙着整修店面,扩大营业场所和经营品种,还买进一个冷柜贮藏鲜水果。再没有带瑕疵的水果挑出来了,装修也比从前高级了,生意却渐渐不如以前,只有那些探望病人或拜访亲友购买见面礼的人才光顾这家小店。它失去了众多的顾客,资金周转率下降,竞争力也大大减弱了。

不想赚大钱的生意人不是一个合格的生意人,期待大发展,渴望新机遇,这种心态本身并没有问题。但是步子过急,就难免顾此失彼,一不小心,连自己的立足点都丢了。其实我们在创业之初,还是应该在细节上下工夫,发挥对不同顾客群的服务意识。市场竞争的规则并不一定是大鱼吃小鱼,真正的规则是快鱼吃慢鱼,游得慢的鱼被游得快的鱼吃掉。一个小企业只要机制灵活,充满活力,在服务上客户至上,用人性化的服务打动客户,其根基才能扎得牢固。

“小”的精神之一是要培养全面适应市场的能力,为此,要突出一个企业、一个店铺的特色,实行差别化策略,以细微的小差别、小改进不断满足顾客的需求。

浙江的魏女士,在上海开有一个建材商场,起初的时候,生意不太好,她一时也找不出是什么原因。

后来,魏女士发现,上海人非常节俭,许多上海人吃早饭都是开水泡饭,即便是有钱的上海人也不乱花钱,更不用说花冤枉钱。尤其在装修房子上,上海人特别精打细算。但是,再怎么细算,总会有一些出入,等新房装修好之后,多多少少要剩下一些材料。怎么办?留着的话,已经没有多大用途;丢掉,是花钱买来的,又非常可惜。

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 ■ 165

针对这种情况,魏女士贴出告示:凡在本店购买的装修材料,用剩的可以原价退还。她这样做并不亏,而且生意比原来翻了好几倍。明眼人一看就知道,魏女士把多的都卖出去了,退回来的只不过是少数,而且还可以再卖,这实在是一桩又得实惠又得声誉的好事儿。

以上我们谈到的,都是一些赚钱的小窍门,提倡以细化的服务赢得顾客的心。或许有些女性朋友会以为这种思路过于保守,在创富的道路上步调有些缓慢。事实上,以“小”以“变”为特色,赢得更多的顾客群体,积累起来,同样可以给我们提供赚大钱的机遇。一些知名的大企业,也会因地制宜,走灵活发展的路子。他们发现,拥有世界大多数人口的发展中国家是一个潜力巨大的市场,年收入在 1500 美元以下的人群占全球人口的 2/3,他们渴望用上名牌产品,只是买不起。要想打入这个市场,就要解决买不起的问题。因此,在这里销售的产品一定要价格低廉、包装小巧、使用方便,做到“以小制胜”。

以联合利华为例,他们从 1987 年开始在印度出售 2~4 美分的小包洗发水;硬币大小的小盒凡士林和一支能用 20 次的牙膏都只卖 8 美分。16 美分的小瓶香体露在印度、菲律宾和玻利维亚都是抢手货,在秘鲁占据了 60% 左右的市场。

以大多数人付得起的价格,满足他们最基本的需求,就能获得成功。这里面女性朋友可以得到的启示是:在赚钱的道路上,把事情做得越细、越周到越好,不必担心这会限制了你的步调,其实“国际潮流”正是如此。

我们做事情是按照我们对事物的理解去做的,因此如何认识所要做的事是一个关键问题。一个思维缜密的人,会从一件小事、一个细节扩展到其他方方面面,在不经意间就能把事情做得很周全、很完备。把一件事情往深了想、往细了做,成功的机会往往就会在不经意间涌现出来。世间其他的事情如此,赚钱自然也一样。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

先做形象再赚钱

有经验的商人认为,高价也是一种原则,你可以向客人做出详尽的解释,该坚持的原则一定要坚持,自动减价,只能说明你对自己的商品没有信心。为了让自己的生意更有前途和人气,你必须打好“品质”这张牌。

女人要经商赚钱,的确需要从一个比较低的起点开始,从而熟悉行业内幕,锻炼自己的能力。当你已经积累了一定的经营资本的时候,当然也可以进行新的尝试,但是你必须知道,要把生意做活,不但要对自己所经营的产品了如指掌,更重要的是了解消费者的心理,找准自己的定位。

女人们买东西的时候,都喜欢货比三家,寻找最实惠、最适合自己的商品。另一方面,从经营者的角度讲,你首先要面对的是同行的竞争,如果你走的是高品质的路线,一定要学会向大家推介自己的优势,扬长避短,从而对消费者的选择产生有利的影响。

一位中国游客到欧洲某旅游胜地观光,想坐缆车上山,便来到缆车售票处,看到这里的缆车比其他旅游区的缆车豪华、舒适,但价钱几乎比其他地方高出一倍,买票的游客相对来说也比其他地方少。于是这位游客

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 ■ 167

跑到售票处去建议:“为什么不把价钱定低一点呢?这样我保证你们能招揽到更多的顾客。”售票员笑盈盈地说:“我们实行的是‘高价服务’原则,我们这儿的缆车有其他地方的缆车所无法比拟的好处,乘坐更舒适,安全系数更高。这样我们就需要更高的资金投入和维护费用,所以票价也不得不定得高一些。顾客坐过我们的缆车后,反应都很好,也不怨我们票价贵了。先生,您不妨试试。”这位游客听了这番解释,心甘情愿地掏钱消费,体验“高价服务”带来的快乐。

有经验的商人认为,高价也是一种原则,你可以向客人做出详尽的解释,该坚持的原则一定要坚持,自动减价,只能说明你对自己的商品没有信心。就像每一本书都有大致的读者群,每一位艺人都有不同身份的拥戴者一样,商人也有自己不同的顾客群体,投其所好才是赚钱的不二法则,若是一直摇摆不定,结果可能就要受到所有人的冷落了。当年美国派克钢笔突发奇想决定要谦虚一把,从贵族豪门走出来,一头扎进平民窝里,想尝尝寒酸的滋味。结果是贵族沙龙里少了派克,平民的寒舍里却没有给派克腾出板凳。

派克钢笔在美国乃至世界上大名鼎鼎,就像瑞士的劳力士手表,集高贵、典雅、精美、贵重于一身,平民不敢问津。它是财富的象征,是帝王、总统和有钱人互赠的礼品。它的价值不仅表现在体面和耐用上,同时也是收藏的珍品。

但多年前的一天,它摇身一变,革了一回自己的命,自贬身价,投怀送抱于寻常百姓家。从此,有身份的人开始对它冷处理,再也不肯用高贵的手触摸它。而平民对它也并不钟爱,就好像猛地来了一位公主,反而不知从何下手,于是派克钢笔被冷落了。

派克钢笔想过一把平民的瘾,在销量上创造奇迹,结果差点送命。

有许多商品,在本身的实用价值之外,另有不同的思想积淀和感情的



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

寄托,如果生意人的认识提高到这个层次,就是把生意做成了文化,找到了一条独特的赚钱之路。

李月是陕西省西安市郊区人。2001年夏天,爷爷得了严重的脚气病,父亲让他去给爷爷买一双凉鞋。谁知鞋子买回来后,爷爷根本不领情,叹着气说:“夏天,我最爱穿草鞋,穿草鞋不得脚气。如今,草鞋已经绝迹了。”

父亲说:“爸,我会编,我给您编一双吧。”下午,父亲果真到地里割了些草,为爷爷编了一双草鞋。爷爷穿上一试,开心地笑了。李月茅塞顿开:我何不卖草鞋呢?

李月求父亲编了20双草鞋。吃过午饭,他骑上自行车,满怀希望地出发了。他先来到一个村庄,进村后就喊:“草鞋,卖草鞋!”见是一个小伙子卖草鞋,人们都觉得奇怪,有人嘲笑他说:“啥不能卖,卖草鞋?现在谁还穿草鞋啊,真是小看咱农村人了。”听到这些话,李月的脸都红了。

李月受挫,想了好久,他决定到城市里去试试。

次日上午,李月带着草鞋,骑车来到西安市的一个鞋帽市场。他刚把草鞋摆到地上,立刻围上十几个人,左瞧右看。一个老先生问他卖多少钱一双,李月说20元。老先生说:“值,我穿了多年的草鞋,对它有感情。我还以为草鞋绝迹了,没想到还能买到。”说完,他掏钱买了两双。围观的人也纷纷掏钱购买。

中午时分,他带来的20双草鞋就卖完了。

李月没有想到草鞋竟然会这么好卖。他真后悔昨天不该在乡下瞎转。见他的草鞋这么好卖,市场里两个做鞋生意的老板马上找到他,问他是从哪里进的货。李月说是自己编的,两个老板马上记下他家的电话号码。

李月回到家里,父亲乐呵呵地告诉他,西安有人打电话来了,说要50

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 ■ 169

双草鞋,还留了电话号码,让第二天送过去。李月高兴得又跳又喊:“我的草鞋生意有戏啦!”他立即打电话叫来伯父和舅舅帮助父亲割草,还叫来姨妈和姑妈帮父亲编草鞋。为了迅速打开市场,李月又印制了一些名片,上面写着:“最新时尚,草鞋专卖;适脚疗病,艺术欣赏;送人收藏,馈赠佳品。”

李月的草鞋生意,从此正式开张。

只要能摆在合适的地方,乡下的草鞋就是珍品。无论什么东西,只自己了解、自己认可是远远不够的,你还要千方百计地为自己的商品提高“透明度”、“知名度”,以使“品位牌”越打越响。

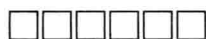
在这一方面,有效的技巧很多,你可以利用社会的各种渠道来向世人推销自己的商品。一些精明的商家或运用统计资料,或运用宣传小册子,或配合用户赠送资料卡片,其名目之多,真让人招架不住。他们认为这是“用赠送的资料来教育消费者”。当一种商品的品位和信誉深入人心的时候,就是商人的收获季节到了,这是使每个想赚钱的商人绝对制胜的高价推销法。当然,也是让自己的生意或企业更有前途和人气的必要条件。

顺便说一句,女人做生意的技巧,其实与做人的原则是相通的。这里面我们可以借鉴的经验就是:坚守自己的品味,实现自己的价值。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



机遇从经营好“现有的资产”开始

我们每个人身上，总有一两样出色的地方，或在某一方面有良好的资格，这就是你的资产。每个人应根据自己的情况，找出自己的资产，围绕着自己的资产运作，钱就会源源不断地流进你的口袋。

女

人要达到财务自由，获得真正的独立和过自己想要的生活，当然要从经营好自己的资产开始。你一无所有吗？那么你还没有理解资产的全部意义。

资产可分为明资产和潜资产，对于金钱、房产、股票、私人公司等明资产，人们都看得清，而对于才华、特长、创造力、幽默感、交际能力、内心动力、积极心态、良好情绪等潜在资产，许多人都看不清，更不懂得加以应用。

如果一个人文章比别人写得好，歌唱得比别人好，电脑技术比别人好，做蛋糕比别人做得好吃，创造力比别人强，即使他现在贫穷，但他通过他的潜资产进行运作和创业，也会财源滚滚。所以每一个要赚钱的女人一定要千方百计找出自己的潜资产，发现人生的方向和财富。

有个著名的歌星，发达是靠唱歌，努力奋斗之后，她的演唱才华被大家所承认，出名了，有名就有利！从此她财源滚滚，有花不完的钱。许多

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 ■ 171

人会误以为她的资产是钱,实际上,她真正的资产和金矿是她的歌喉,她需要的不是赚钱,而是发展自己的歌唱潜质。练好了歌喉之后,才有致富发达的捷径。知道不知道自己的资产在哪里,其结果不一样,而且命运也不一样。

昔日曼联和英格兰国家队的大牌球员韦伯,现在却为了谋生和每周一点点的薪水而去当邮递员。当时尚未出名的贝克汉姆还给这位大牌中场球员擦过鞋,如今贝克汉姆早已成为世界著名球星和英国最富有的人之一,而韦伯的周薪只能达贝克汉姆的数百分之一。实际上,韦伯刚从曼联退下时并不贫困,他拥有 75 万英镑的存款和一栋非常大的宅院,但由于他乱花钱和经历了两次失败的婚姻后,他变得一贫如洗。

这也是一个不知道自己资产在哪里的人,韦伯除了足球之外,并不擅长其他事情,所以他的资产还是足球技术。他从曼联退下来后,应该利用他的名气去从事与足球有关的执教工作或评论员工作,而不应该无所事事和从事他并不内行及并不喜欢的工作。而且他无计划地花钱和两次离婚也是他最大的负债。

生活和工作中无处不存在资产问题,懂得发现和运用自己资产的人才能赚到钱,而不懂得发现和应用自己资产的人只能与贫困为伍。

有许多普通人并没有这些文艺与运动天赋,那你就不要往这条路上走,因为那不是你的资产。也许,你更适合开服装店,而不是唱歌或打球,那就不要做明星梦了,而是想法把服装店变成服装厂,打出品牌。每个人应根据自己的情况,找出自己的资产,围绕着自己的资产运作,钱就会源源不断地流进你的口袋。

臧健和是青岛的女子,在一家医院做护士的时候,她与一位泰国华侨



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

医生结婚,婚后生有两个活泼可爱的女儿。后来丈夫先回泰国定居,1977年,31岁的臧建和辞去了护士工作,带着两个女儿赴泰国与丈夫团聚。

可到了泰国,臧健和做梦也没想到丈夫又有了妻室并生了儿子。原来因为婆家重男轻女,故一直对她不甚满意。并且,泰国的法律是允许一夫多妻的。

可性格一向独立刚强的臧健和无论如何也接受不了这样的事实。她认为,有吃有穿不是一个女人的全部生活,她要捍卫一个女人的尊严。于是,臧健和毅然带着两个女儿离开了泰国。因为不愿意如此狼狈地去见家乡亲友,无奈之下,臧健和只好带着两个女儿来到了举目无亲的香港,那时候,她身上仅有几百港币和几百元人民币。

臧健和没有资金,没有背景,也谈不上什么学识和经验,好在她是在中国北方长大的女子,做面食算得上是一技之长。于是,在1978年,她购置了必要的工具,推起承载母女3人全部生活希望的小木车,在香港繁华的湾仔码头边摆起了水饺摊。

日子就在艰难中一天一天过着,值得欣慰的是臧健和的水饺受到越来越多的人的喜爱。水饺销路日益看好,“湾仔码头臧姑娘水饺”的名声渐渐地传开,臧健和把自己的水饺叫做北京水饺,以表明这是地道的中国水饺。

1991年,香港贸发局将她主理的北京水饺评为香港名牌产品,并邀请她在当年的国际美食博览会上向贵宾表演包水饺。“湾仔码头北京水饺”受到了中外嘉宾的一致好评,称它是一种具有国际流行口味的食品。臧健和也被誉为“水饺皇后”。

她的水饺一步步得到市场认可,开始进入香港多家著名超市。在以后的近10年间,她相继开办了3家水饺厂或前铺后厂,成为名副其实的“水饺皇后”。

第六章 找方法,商机让你的钱袋迅速鼓起 ■ 173

时至今日,臧健和的“湾仔码头北京水饺”占领了香港 10% 左右的新鲜水饺市场、30% 左右的冷冻水饺市场。并且,她已投资 2 亿多元人民币在上海、广州建厂生产,正式进军内地市场。

所谓资产,就是你身上最有价值的东西。许多女人处于困境中的时候,很容易对前途灰心,她们总会有这样的疑问:我什么都没有了,现在该怎么办好呢? 但是你真的什么也没有了吗? 其实每个人身上,总有一两样出色的地方,有自己擅长的事,这就是你的资产。只要有一技之长,就可以自立。

不要小瞧这些技艺:美容、修理、烹饪、园艺、茶道……只要技艺精深,在当今世界,同样大有可为。许多原先被人视为“雕虫小技”的技艺,今天却有了巨大的商业和社会价值,有的甚至变成一种产业。这中间,有的是机遇。

在获取财富的道路上,你必须明白自己最宝贵的资产在哪里,是名气、资历、独特的天赋,还是性格、心态或者某一种技艺? 发掘自己的资产,围绕着自己的资产运作,会有事半功倍的效果。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第七章

勤动脑,创新让财富直接飙升

女人做事,倾向于用她们的手,用她们的脚,用她们学过的专业知识,唯独不用她们的大脑。因为不善于思考,无法创新,所以就不能做出改变,不能踏上致富的台阶。

在商业上的创新,不仅仅在于你制造出了什么新产品,填补了哪些空白,事实上,越是司空见惯的生活琐事,隐藏的商机越多。如果你把一个事物、一个现象往深了挖掘,往往会发现一些新的着眼点。有时候,加一点点改动,多一点点服务,就是我们获得财富的契机。

如果你希望改变自己的状况,获得进步,那么首先要从改变思维开始。创新是一种美丽的奇迹,它能使一个人实现财富梦想,从而改变自己的一生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



投资股票不如投资自己的大脑

思想不仅是精神财富,还是可以物化的有形财富,很多时候是可以标价出售的。在生活中,储蓄、投资基金和股票是要以钱来生钱,而投资自己的大脑,则是要靠提高自己的智慧和素养来赚钱,这是一种可以随身携带的财富。

曾

经有一位大富豪表示,即使把他丢在沙漠里,只要有一个商队经过,他就可以白手起家,重新构建自己的财富王国。如果财富是游在水里的鱼,那么赚钱的智慧就是我们的渔竿,只要钓鱼的技术好,你永远都有吃不完的鱼。任何一个人,不管他的年龄、文化程度、职业如何,都能吸引财富,同时也能排斥财富。女人们对美容、服装乃至小家庭的一切都有天然的敏感,如果她们能拿出几分精力来充实自己的头脑,就有希望创造出美丽+财富的不一样的人生。

要培养自己吸引财富的素质,需要学习的东西是多方面的,不仅仅是书本上的知识才是知识。投资自己的大脑,不是盲目学习,而是知道自己应该学什么,学这些东西干什么用。

无论你选择学什么,都要用心去掌握所学知识与技能的精髓,并要求自己能达到学以致用,而且能举一反三。这样才能把所学的东西变成改变自己命运的力量,变成自己真正的财富。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



一个朋友几年前南下深圳,几经拼搏,创办了自己的企业,现在拥有几百万元的资产。前不久,他回到北方,请我和几个好友吃饭。

那天,他选了一家新开业的大酒店,点菜的时候,他不看菜谱,而是问服务员:“都有什么特色菜?”

服务员推荐了两道特色菜,他听后,问菜的配料、做法,然后,拿起桌上的菜谱,

见到不熟悉的菜名,就问服务员,花十几分钟才点好菜。接着,他开始点酒,服务员介绍说,新进了一种无糖啤酒,他说就要这个。

服务员小姐离开后,我笑着说:“如果你再这么点下去,她可要不耐烦了。”

“不会的,我们花钱来这里,她就应该为我们服务。我们也要利用这个机会,多尝试一些新产品,多学习一些新知识。学习就像吃饭,要随时随地地学,你看,我现在不就了解了这家酒店有什么特色菜,还有无糖啤酒的知识吗?”

有心学习的人,即使在吃顿饭的时间里,也能有不一样的收获。在这个世界上,什么样的人可以创业当老板并没有一定的标准,但是,他们都有一个共同的特点:他们常常感到知识饥饿,不放弃学习的机会,随时随地给自己的大脑补充知识养分。

知识不仅是精神食粮,也是帮助我们的“容器”变得更大的现实工

第七章 勤动脑,创新让财富直接飙升 ■ 179

具。这个“容器”可能是指饭碗,也有可能是指我们包容人生的胸怀。有一点可以确定的是,“容器”不够大的人是一定不会成功的。

真正的成功者,能敏锐地分辨出什么是对自己最有用的,什么才是当务之急。香港首富李嘉诚在刚起步的时候,曾煞费苦心学习广州话和英语,让自己适应香港社会,这对他日后事业的发展起到了不可估量的作用。对于每个愿意用自己的智慧来开拓成功人生的女人来说,至少应该在学习方式上向已经站在高处的富人看齐。

如果要更新自己的知识结构,接受新的资讯,读书在今天依然是一条有效的途径。女人们多数对时尚杂志和轻松的小说感兴趣,喜欢读实用书籍的女人相对很少。

可能多数女人会觉得,除了小说以外的实用书、处世书、历史书都没有意思,但是那种教我们如何处世做人、理财创业的书,怎么会比不上一本虚构的小说呢?如果读一本好的实用书,你一定能体会到读书的另一种乐趣。广泛阅读多方面的书籍,总会有机会在不同的书中找到心中疑惑的答案。

大学毕业后,吴莉选择了自主创业的道路。她做过直销、中介,也开过店铺,但都不成功,吴莉自己也很苦恼。一次偶然的机会,她读到一位美国理财专家的书,起初只是单纯地想用来打发时间而已,没想到愈读愈感兴趣。

在读这本书的过程中,吴莉清楚地了解到自己存在的问题。这本书中列举了几种在创业的过程中失败的人,其中的一类人仿佛就是在讲她。同时,书中也详细提到,像她这类人应该如何克服各种不利因素,提高成功的可能。

吴莉马上就实践了书中的建议。与以前比较,她完全能够有热情、有欲望地工作了。过了一段时间,这本书的“药效”变弱了,她就再找别的





会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

书来寻找提升自己的方法,同时坚定自己的决定。最终吴莉事业稳定下来,迎来了自己人生的第一个收获季节。

现代人提倡“智慧创业”、“思考致富”,以前我们总说思想是一笔宝贵的精神财富,其实在这个时代,思想不仅是精神财富,还是可以物化的有形财富,很多时候是可以标价出售的。一个思想可能催生出一个产业,也可能让一种经营活动产生前所未有的变化。

在生活中,储蓄、投资基金和股票是要以钱来生钱,而投资自己的大脑,则是要靠提高自己的智慧和素养来赚钱,这是一种可以随身携带的财富。

你会开车吗?你电脑应用熟练吗?你熟悉最新的软件的功能吗?你十分关注新的改变效率的方式吗?对了,你还得能够熟练地排除以上技能应用中的故障,以免成为现代工具的“奴隶”。

一个前途光明的女人应随时随地都注意磨炼自己的工作能力,对一切接触到的事物,都细心观察、研究,对重要的东西务必弄得一清二楚。积累知识比积累金钱更重要,如果把所有的方法和技巧都弄明白了,你所获得的内在财富要比看得见的薪资高无数倍。



灵活的头脑是一切商机的源泉

穷人和富人,首先是头脑的差距,然后才是口袋的差距。
事实上,思路决定财富并不是一句空话,只要头脑灵活、目光锐利,就可以影响财富的流向。

女人做事,倾向于用她们的手,用她们的脚,用她们学过的专业知识,较少用她们的大脑。她们认为思考是一件痛苦的事情或者是自己做不了的事情。因为不善于思考,所以就不能做出改变,所以就踏不上致富的台阶。

思维是一切竞争的核心,因为它不仅会催生出创意,指导实施,更会在根本上决定成功。它意味着改变外界事物的原动力,如果你希望改变自己的状况,获得进步,那么首先要从改变思维开始。

在我们的头脑里往往有一个误区,以为在现代社会成名获利,都要以足够的物质基础为后盾。事实上,思路决定财富并不是一句空话,只要头脑灵活、感觉敏锐,就可以影响财富的流向。

日本有一家 SB 公司,生产的产品是咖喱粉。一段时间以来,这家公司的产品滞销,公司的经理一个个都“下了课”,连续换了三任经理。

受命于危难之中,第四任经理田中走马上任。他意识到公司的产品



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

卖不出去的原因是顾客对 SB 公司的牌子很陌生,很难注意到有这种产品。由于没有足够的资金,大量做广告是不现实的,但是如果拼死一搏去做广告,那也无异于坐以待毙。

经理田中终于想出了一个巧妙的方法……

几天之后,日本的几家大报,如《读卖新闻》、《朝日新闻》等刊登出了这样一条广告:

SB 公司专门生产优质的咖喱粉,为了提高产品的知名度,今决定雇数架直升机到白雪皑皑的富士山顶,然后把咖喱粉撒在山上。从此以后,我们将看不到白色的富士山,而只能看到咖喱粉的颜色了……

在日本,富士山是一大名胜,不仅在日本人心目中,在世界人的心目中,富士山都是日本的象征。在这样神圣的地方,居然有公司胆敢撒咖喱粉?

真是岂有此理!

SB 公司的广告刚刚刊出,国内舆论一片哗然。很多人都知道这是 SB 公司故弄玄虚,但是对如此的言辞也是难以忍受,纷纷指责 SB 公司。本来名不见经传的 SB 公司,连续好多天在报纸、电视、电台等各种新闻媒体上成为大家攻击的对象。

在一片舆论的声讨声中,SB 公司的名声大振。临近 SB 公司广告中所说的在富士山撒咖喱粉的日子前一天,原先发表过 SB 公司广告的报纸都刊登出了 SB 公司的郑重声明:

鉴于社会各界的强烈反应,本公司决定取消原来在富士山顶撒咖喱粉的计划。

反对的人们欢庆自己的胜利,田中和 SB 公司的员工们也在欢庆他们的胜利。这样一番折腾,全日本的人都知道有一家生产咖喱粉的公司叫 SB 公司,并且错误地认为这家公司是一家实力超群、财大气粗的公司。很多小商小贩都纷纷投到 SB 公司的门下,大力推销 SB 公司的咖喱粉,

第七章 勤动脑,创新让财富直接飙升 ■ 183

SB 公司的咖喱粉一时间成了畅销产品。

一个金点子,花费不多,却拥有点石成金的力量。“只有看到别人看不到的东西的人,才能做到别人做不到的事。”敏锐的思维方式为我们提供了这种本领,深入地洞察每一个对象,就能在有限的空间、有限的资金的条件



下,成就一番事业。

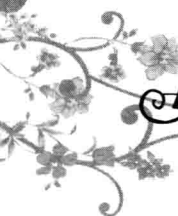
以灵活的头脑创造商机,是一种崭新的提法,事实上,精明的商人们早就在运用这一法则来赚钱了。

北京老字号“东来顺”饭店的老板丁德山,是一位营销高手。他能根据顾客消费水平的不同,采用不同的价格应变方式来吸引顾客。

1903年,丁德山在北京东安商场摆了个饮食摊,卖豆汁、年糕等廉价饮食。因为善于经营,到1912年,他的饮食摊已扩展成为“东来顺羊肉馆”,到1930年就建起了三层新楼房,并在楼上设了雅座,到了1942年,东来顺已成为北京首屈一指的清真饭店。

不过,即使在建成新楼后,楼下东厅“大板凳”仍旧保留。所谓“大板凳”是当时饮食摊的传统,几位顾客同坐在一条长凳上吃饭,类似于现在的露天大排档。这里的食物品种简单,经济实惠,比一般的饭馆价廉物美,如饺子和馅饼肉多油大,玉米面饼子和种种廉价炒菜,分量足、味道





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

好,很受普通老百姓的欢迎。

这样说来,如此“便宜”的东西还不让饭店大蚀其本吗?

实际上不是这样,这里所卖的食品除面食外,肉和料几乎全都是楼上雅座的下脚料,而且已经计算过成本了,看起来价格便宜,实际上都已涨过价了。雅座的顾客支付能力强,讲究的是饭菜的质量、味道,以及就餐的环境和气氛,不太在意价格的高低。丁德山抓住这一点,将雅座的价格定得高高的,狠赚一笔。拿涮羊肉为例,雅座上的羊肉片,一斤要卖二至三斤羊肉的价钱,而雅座上的下脚料到楼下又卖了一次,又赚了这些普通老百姓的钱。用不同的价格迎合了不同层次顾客的需要,获得了大家的交口称誉。

做生意是为了赚钱,这在古今中外都没什么分别,我们要学习的,是如何赚得巧妙,如何让消费者花得舒服。这中间,高手和庸者的分别就大了。

每年,世界上有不计其数的人开始创业,他们中间不少人雄心勃勃。可有的人虽有良好背景、精密的计划,但却屡遭失败;而有的人并无值得夸耀的资本,他们虽然花费不多,但是能充分利用一切条件,赚取更多的财富。

造成这种差别的根本原因是什么呢?我们应当明白,在人生的竞技场上,钱并不是第一重要的东西,第一重要的,是要具备敏锐的头脑、灵活的思路和准确的判断能力,这是女人赚钱的最强资本。



女人的天性有助于财富创意的发挥

女性在胆识、魄力和理性思维等方面比男性稍逊,但是在灵活、敏锐和心思的缜密上,女性又有一定的优势。女人天生超强的直觉和对潮流的敏感,使她们具备了发挥财富创意的良好基础。

据 权威部门统计,目前全世界女性创业人数已经占到创业者总数的1/3,甚至在某些领域所占的比例会更大一些。显然,在当今社会,女性自主创业已经成为一种不可阻挡的趋势。许多女性成功的事实正在证明着女性的力量正在这个以男性为主导的社会里迅速扩张,女性在扮演传统角色的同时,仍然能够实现自己的梦想,创出自己的事业。

由于天然的性别差异,女性在胆识、魄力和理性思维等方面比男性稍逊,但是在灵活、稳妥和心思的缜密上,女性又有一定的优势。如果我们能把这些优势用于创造财富,就可以开拓出一条属于自己的成功之路。

在这个世界上,女人与儿童是最好的赚钱对象,要说赚女人的钱,身为女性的你也许正可以从中找到良好的契机。俗话说,只有女人最了解女人,在每个有需求的地方,都有大量的财富在流动。

20世纪初,美国妇女形象美的标准是胸部平坦,就像男人一样。尤



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

其对少女来说,如果胸部高挺,便会被人认为缺乏素养,甚至会受到会排斥。为了成为贤淑文雅的“标准美女”,女孩们只好早早地将胸束起。

率先反叛这种规矩的是一位俄裔妇女依黛·罗辛萨尔。

依黛出生于俄国的明斯克,她的童年是在美国度过的,20岁时与逃亡到美国的同乡罗辛萨尔结为夫妻。后来,依黛在新泽西州的后波肯从事服装生意,她没经过专业培训,全靠对服装的热情和刻苦努力,最终拥有了一项关键的服装设计能力。

依黛平时对各种服装的特点及人体特征很重视,在学习的基础上刻苦创新,开始设计新鲜花样,制造新式服装。这样一来,她的生意越做越大,后来,他们夫妇来到了当时美国的服装中心纽约。在纽约,她与人合伙开办了一家服装店。

对当时妇女服装心生不满的依黛,不断思索着如何打破传统,改变新的样式,立志解除束胸给妇女带来的痛苦。经过一番深思熟虑,依黛想出了一个合理的计划。她用一种小型胸兜代替束胸的束带,然后在上衣胸前缝制两个口袋,借此掩饰乳房的高度。这种设计独具匠心,在一定程度上缓解了妇女们的束胸之苦。一时间,这种胸兜成为畅销货,依黛的小店开始红火起来了。

偶然的成功促使依黛去思索:妇女人口比例很高,若能设计出一种能完全摆脱束胸之苦的服装,不仅可以获利,还能打破旧的服装传统,开创出一个适合妇女天性的,大方、美丽的女性服装时代。

依黛充分发挥自己的聪明才智,又在胸兜的基础上加以改革创新。不久,具有历史意义的胸罩便诞生了。

经过一番努力,第一批胸罩出现在了纽约市场上,引起强烈的轰动。随着胸罩市场的不断扩大,她注册了自己的公司,销售额从原来的几十万美元增加至几百万美元。20世纪30年代,经济危机侵扰美国,造成工业萎缩、企业倒闭,只有依黛开创的胸罩业久盛不衰。

第七章 勤动脑,创新让财富直接飙升 ■ 187

世上没有永不改变的传统,当它与当前的生活潮流和消费水准不合拍的时候,必将被一种全新的事物所代替。女人天生超强的直觉和对潮流的敏感,使她们具备了抓住机遇的良好基础。

创新就是改变,只有敢于向传统挑战,才能不断超越,最终攀上财富的巅峰。在商场上,经验固然值得遵循,但也不能死守经验,因为事情总是在不断地变化,经验也要随着时代的变化而变化。只有以渊博的知识、智慧的头脑去应对市场多变的需求,才能获得成功。

位于东京下北泽的音乐屋“MEMORY”是一家充满年轻人笑声的酒店。

店内面积不大,35个坐席经常坐满了年轻顾客,每月平均营业额达200万日元。开业后的第二年,就已经在涉谷另设一家分店。

虽然酒店名为音乐屋,但却只有钢琴与吉他两种乐器。在这附近地区,能够以如此毫不稀奇的乐器创出如此惊人的营业成绩的,恐怕也只此一家。

这家音乐屋的女老板增田周子,毕业于玉川大学,钢琴弹得棒,歌又唱得好,个性也极为爽朗随和。

客人刚到店里坐定时,除了问明所需饮料之外,并取出歌本问明他不想演唱?并且选出所预备演唱的歌曲,也就是让顾客们自由上台表演。

在这个开明的时代里,几乎每个人都可以在大众面前毫无拘束地歌唱,不管是民谣,或是乡村歌曲,大约有70%的人都可以唱得出口。客人们大都觉得不唱的话,颇有错过良机的感觉。因此,只要是在此演唱过一次的客人,大都会再度光临这家音乐屋。

酒店中央有一架钢琴,吉他也可以在此演奏,采用集中式灯光照射,使全场的注意力完全转移到此处。

这位女老板对于餐饮可说完全外行,但正是由于她缺少那种职业性





女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

的俗调,所以反而更具有不凡的吸引力。心血来潮时,她也会上台高歌一曲,在营业时间内,总是以轻松的心情和顾客谈天,而且时常转换位置,很少有静下来的时刻。

此外,她还利用歌曲的演唱,而将店里形形色色的来宾融入同一个气氛之内,因此店里的顾客圈也像涟漪一样地逐渐扩展开来。而只要是来过一次的客人,一定会再度光临。

“人无我有,人有我新”,这句话在生意场上永远不会过时。在今天,几乎每一个行业都几近饱和,大家都要生存,这里面必定就有人做得好,有人做得差。对女性的创业者来说,以自己独特的亲和力和个性化的服务吸引顾客,常常会取得显著的效果。

机不可失,时不再来,谁能超前一步看到机遇,先人一筹抓住机遇,谁就能获得旺盛财气,猎取到更多财富。总是步别人后尘、跟在别人屁股后面走的人是赚不到大钱的,这样,大好的机遇就永远属于别人,自己得到的只是“残茶剩饭”。女人要经商赚钱,要学会扬长避短,将自己天生的性别优势作为创业的突破口,在依然以男性为主流的财富世界分得领地。



拥有创新思维的女人必将成功

提到创新,有些女人总是觉得神秘,似乎它只有极少数的人才能办到。其实在商业上的创新,不仅仅在于你制造出了什么新产品,填补了哪些空白,事实上,越是司空见惯的生活琐事,越可以发掘出新的商机。

随

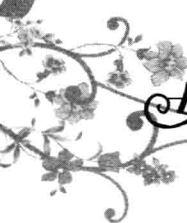
着社会的不断发展,市场日趋完善,现成的机会恐怕越来越少。因此,如今赚钱的高手不仅要努力寻找商机,更要去创造商机。世界正逐步进入知识经济时代,财富的增加,更多是要依靠认识的更新、头脑的创意。

有许多女人也想干出一番事业,但总是强调没有资金或其他必备的条件。实际上,资金等条件都是次要的,只要更新观念,摆脱传统思维模式的束缚,就能够想出别人想不到的主意,最终获得成功。创新是一种美丽的奇迹,它能使一个人实现财富梦想,从而改变自己的一生。

王树彤文静而漂亮,个子不高,甚至有些娇弱,乍看起来,你很难把这个柔柔弱弱的年轻女子与卓越网惊人的业绩联系起来。然而正是这位女性使卓越网从无到有,从小到大,办成了中国第一电子商务网站。

可以说,卓越网的每一步成长都与王树彤骨子里敢拼敢闯的性格密





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

不可分。不管在互联网的狂热当中,还是在今天互联网光环褪去的冷静时刻,王树彤的行动都是理性而执著的,尤其是在一批曾风云一时的商务网站倒下的那段时间,卓越网几乎是在人们的骂声与怀疑中艰难地向前行进着的,用王树彤的话说:“我凭直觉对互联网有清晰的感觉,本来的大方向是一定的,接下来是怎么踏踏实实去做。”也正是王树彤的这个想法,才使得她在艰难中没有退却,直至取得今天不菲的成绩。目前,卓越网网站流量在全国所有电子商务网站中名列前茅,王树彤凭着自己的创新意识走在了时代的前沿。

如果你想做一个优秀的商人,绝不能对日新月异的社会变化产生恐惧,相反,还应有一套切实可行的应变计划,使自己能够敏锐地把握生活中那些稍纵即逝的机会。

提到创新,有些女人总是觉得神秘,似乎它只有极少数的人才能办到。其实,创新有大有小,内容和形式可以各不相同。创新活动已经不仅是科学家、发明家的事,它已经深入到普通女人的生活中,几乎每个女人都可以进行创新性的活动,生活、工作的各个方面都可以迸发出创造的火花。创新是永无止境的,女人们想在激烈的商战中立足,就要学会创新。

商家要想自己的商品永葆魅力,除了要不断提高商品本身的品质,还必须树立“服务创新”的意识,不断更新和完善自己的服务品牌。这种创新就是一种发展机遇,是将生意做大的动力源泉。

日本著名的女企业家寺田千代起初是一家个体运输户,现在已经成为一位很有影响力的企业家。20世纪70年代爆发了世界性的石油危机,运输行业日渐衰落。当她决定在“帮人搬家”这一新兴行业大显身手时,便不局限于“搬家公司只管搬家”的传统经验,力求摆脱以往搬家公司的死套路,将“为用户提供以搬家为中心的综合性服务”作为目标,尽

第七章 勤动脑,创新让财富直接飙升 ■ 191

力与搬家有关的多项事务广泛联系。

按照以往搬家公司的做法,搬家时,在顾客的新居和旧居,两边都有人照看,特别是在一所新居,必须很早就有人在那里守候,以恭候“搬家专车”的光临。

寺田千代为了将“令人劳累头痛的搬家”变为“令人轻松愉快的旅行”,她委托德国的巴尔国际公司专门设计制造了一种新型的搬家专用车。这种车全长 12 米,高 3.8 米;前半部分为上下两层,



第一层是驾驶厅,第二层是一间大客厅,里面有舒适的沙发,有供婴儿睡觉的摇篮,还有电视机、录音机等电器。汽车的后半部分是装运家具、行李的车厢,载重量为 7 吨,一般家庭的所有物品都能一次性运完。她还专门设计了与这种汽车相匹配的集装箱和吊车,居住楼房的客户搬家时,只需用吊车将集装箱送到窗前即可作业。由于汽车的车厢非常大,全部家具行李都能装入车厢,既可靠,又安全,行人什么都看不见,这充分照顾到了一般客户担心财物遗失和不愿让别人发觉的心理。寺田千代还为她所定做的这种新型搬家专用车起了一个神秘的名字——“21 世纪的梦”。

寺田千代考虑到顾客在搬家时需要处理许多杂事,譬如,新居的室内设计、陈设和装修,室外环境的清扫、处理废旧物品等,以及迁移户籍、变换电话、更改水电供应等大小事项,她的“阿托搬家中心”全都可以代办。

据不完全统计,寺田千代通过“搬家”这一事务而多方联想,想出和确定下来的多种搬家项目有十多项。“阿托搬家中心”成立后,由一个地





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

区域性的小企业,很快便发展成为在全国享有名气的中型企业。

在商业上的创新,不仅仅在于你制造出了什么新产品,填补了哪些空白,事实上,越是司空见惯的生活琐事,隐藏的商机越多。拿搬家来说,从表面看只是将一个家庭的物品换一个地方,但是与其相关的事件却很多,而且随着时代的发展,搬家公司的服务内容还将要随时更新。生活中,许多女人也有强烈的赚钱的愿望,可是茫然四顾,却找不到入手的地方。她们会感叹说:“晚了,该做的生意已经早就有人做了!”但是,事实正相反,做生意的人越多,产生的商机也越多,如果你把一个事物、一个现象往深了挖掘,往往会发现一些新的着眼点。

总是在别人用过的套路里打转转是赚不了钱的,这时你唯一能做的,就是改变自己的观念。当经验在大脑里越积越多,甚至形成一种思维定式的时候,总习惯用自己的价值标准和思维模式来评判事物,这就叫做思想僵化。一般而言,女人的心理总是趋于保守,更容易陷入这样的困境,很难适应新的环境。殊不知,时代总是向前,逆水行舟,不进则退,不创新,不革命,终将被淘汰。

那些建立了自己的财富王国的成功人士,从来不互相抄袭,从不重蹈他人的覆辙,因为他们都是标新立异、有创造精神的人,是先例的破坏者。他们能从穷人堆里跳出来,本身就是具有开拓性的证明,没有开拓就没有飞跃,就没有本质的提升。



创意是最轻巧的财富杠杆

创意不是科学,它的起源常常是有心人的灵机一动,不需要经过严谨的学术训练和精密的理论论证。对于创意,任何一个女人都可以与之亲密接触,我们在自己实力不足的时候,如果能用好创意,常常会收到事半功倍的效果。

商 业上的创意的核心内容,在于满足人们在生活中越来越高的精神和物质的需要,比如创造更新奇、更适用的产品,推出给消费者带来更多舒适和方便的服务项目等。这种创意要有科学性,但是创意不是科学,它的起源常常是有心人的灵机一动,不需要经过严谨的学术训练和精密的理论论证。对于创意,任何一个女人都可以与之亲密接触,只要勤于观察,善于思考,大胆创新,就有可能出奇制胜,获得可观的效益。

创意首先属于细心观察生活并随之跟进的人,有时候,它可以不是一件实实在在的产品,而是一种另辟蹊径的思维方式。英国伦敦有一间女人旅店,叫丽芙酒店,旅店开张之后,立即大受女性欢迎,因为在这里,性骚扰、窥视和挑逗无任何用武之地。酒店的老板说:“一个女人单独入住酒店,经常会惹来怀疑的眼光,不是被视为妓女,就是被当做勾三搭四的荡妇,而且经常受到低劣的服务。酒店大堂挤满男人或男男女女,对一个正经的女人来说,觉得很不自在,很不舒服,而住在我们酒店的女士普遍



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

都有一种安全感,因为不会受到任何骚扰。”

这就是创意,简单地说,它就是赚钱的思路。创意不需要你凭空设计一种全新的东西,它可以只是在原来基础上的一点点改进,别轻视这一点,只要运用巧妙,完全可以点石成金。

在日本横滨市,有一家名叫“有马食堂”的餐馆,其外表非常平凡,内部装修也十分简单,一直以来生意只能惨淡经营。后来,餐馆经理看到一个女服务员系着一条图案十分有趣的围裙,引得小孩子们围着她转,于是他灵机一动,决定给顾客带来的小孩送上一条绘有动物图案的纸制围裙。

这条纸制围裙价值 30 日元,图案是当场画上去的。由于孩子们用完餐后能将这条围裙带回家去,所以他们特别喜欢来此用餐,即使没有座位,也要站着耐心等待。为人父母者,看到孩子们得到围裙时欣喜若狂的样子,自然也十分开心,只要一有机会,就带孩子前来光顾。

在商业竞争异常激烈的今天,一个经营者要立于不败之地,任何一点小小的独特的经营方式,都将是至关重要的。“有马食堂”向前来用餐者的孩子赠送围裙,从表面上看,与其他经营者采取的赠送形式没有什么两样,但这条充满童趣的围裙,却迎合了孩子们的好奇心理和父母们的爱子之情。

创意本身无法标价,它实施后所创造的价值却是切切实实的。我们在自己实力不足的时候,如果能用好创意,常常会收到事半功倍的效果。在困境中的人,如果有心要撬动财富的巨石,改变自己的人生历程,创意是你手中最有力的一根杠杆。

因生产夏普牌电视机闻名的早川电机公司董事长早川德次,很小的时候双亲与世长辞,他在小学二年级时,就去一家首饰加工店当童工。

第七章 勤动脑,创新让财富直接飙升 ■ 195

但早川并不自暴自弃,小时候早川就想:“在这世界上没有疼爱我的双亲,也没有关心我的长辈,我的处境比任何人都悲惨,但只要我努力生活,就不会输给别人。”

他进首饰加工店之后,每天所做的工作就是照顾小孩、烧饭、洗衣服以及搬运笨重的东西。

这样年复一年地过了4个春秋,有一次,他鼓起勇气对老板说:“老板,请您教我一些做首饰的手工好吗?”

老板不但没答应,反而大骂道:“小孩子,你能干什么呢?你喜欢学的话,自己去学好了!”

早川想,不能靠别人,要亲自去学,亲自思考,亲自去做。

以后老板叫他帮忙工作时,他尽量用眼睛看,用心学,一切有关工作上的学识和技能,全部是他偷偷学来的。

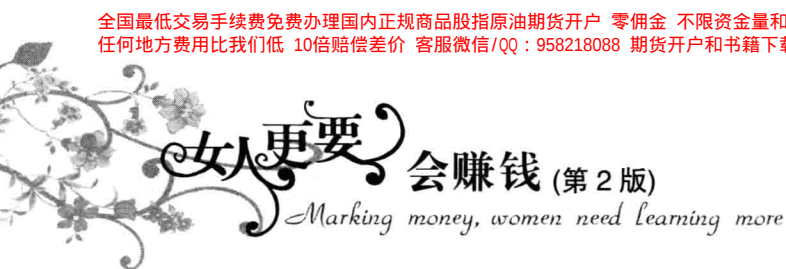
他的苦苦挣扎与努力终于没有白费,他成为耳聪目明又富于创意的人。18岁时,他就发明了裤带用的金属夹子,22岁时发明了自动笔。他有了发明,老板便资助他开了一家小工厂。

这种自动笔很受大众喜爱,风行一时。世界没有给他任何东西,但他却给了世界很多。30岁时,在他赚到1000万日元以后,就把目标转向收音机界,设立平川电机公司,向着更高的财富梦想逐步迈进。

命运是自己创造的,只要肯动脑筋,把心血灌注下去,成功与财富就会向你招手。

世界上的贫富之差就在于观念之差。要想过上富有的生活,首先就应该有一个要富有的梦想,然后想办法去实践并实现!一句话,只要你想得到,就有可能做得到。创意的思维不是天才才具备的,而是每个人都具有的潜在素质,只要善于培养、勤于实践,就能开发潜能,发挥作用。





□□□□□□

一条道跑到天黑的女人撞不上机遇

许多时候，目标与现实之间，往往具有一定的距离。做生意赚钱，尤其需要一个“变”字，这意味着你可以在一开始的时候确立自己的赚钱路线，但当你一旦发现了新的机遇时，应当及时转变。

财 富总是诱人的，而赚钱却没有固定的方法。这就需要我们根据当前的形势和外部环境，调整自己的思路，改变自己做事的方法，在寻找财富的道路上，做一个千变女郎。

古时有个渔夫，是出海打鱼的好手。这年春天，他听说市面上墨鱼的价格最高，于是便立下誓言：这次出海只捕捞墨鱼。但这一次鱼汛所遇到的全是螃蟹，他只能空手而归。回到岸上后，他才得知现在市面上螃蟹的价格最高。渔夫后悔不已，发誓下一次出海一定要只打螃蟹。

第二次出海，他把注意力全放到螃蟹上，可这一次遇到的却全是墨鱼。不用说，他又只能空手而归了。晚上，渔夫抱着饥饿难忍的肚皮，躺在床上十分懊悔。于是，他又发誓，下次出海，无论是遇到螃蟹，还是遇到墨鱼，他都要捕捞。

第三次出海后，渔夫严格按照自己的誓言去捕捞，可这一次墨鱼和螃蟹他都没见到，见到的只是一些马鲛鱼。于是，渔夫再一次空手而归……

第七章 勤动脑,创新让财富直接飙升 ■ 197

渔夫没赶得上第四次出海,他在自己的誓言中饥寒交迫地死了。

这当然只是一个故事而已。世上没有如此愚蠢的渔夫,但是却有这样愚蠢至极的誓言。

许多时候,目标与现实之间,往往存在一定的距离,我们必须学会随时去调整。无论如何,人不应该为不切实际的誓言和愿望而活着。

做生意赚钱,尤其需要一个“变”字。在竞争激烈的市场里,时旺时淡、时滞时畅是正常现象,经营者要使自己的产品常旺不衰,就必须要不间断跟上消费者的需求变化,哪怕稍加改进创新,也会博得顾客的欢心。

随着生活的改善和工作环境的变化,很多人身体发胖,这未免引起心理的压力。特别是女性,因为身体发胖易患心脏病,起码使身材失去窈窕。这种社会现象的出现,对一些行业和产品就带来威胁,如糖果就是一个明显的例子。据医学分析,糖的吸收易于使人发胖。这样,人们开始少买糖果吃了,糖果的经营者很多开始转行或无法维持经营。

在糖果市场一度出现惨淡经营的情况下,美国的糖果商碧芝公司却与众不同,他们采取了积极进取的态度,设法满足现代人的需求,把自己经营的糖果进行成分改进。碧芝公司分析了糖果会使人发胖的原因,主要是含热量较高。针对这个原因,他们把糖果改为不含热量的,这样就可以满足那些习惯吃糖的顾客的需求。碧芝公司把其研制出的不含热量的糖果,索性称为“减肥糖”,这样更迎合了人们的心理需求。

其实,减肥糖的原理在于“节食”。当你感到饥饿时,不要吃其他食物,代之以碧芝减肥糖和一杯白开水,就可以暂时止饿了。减肥糖又没有一般食物的脂肪、淀粉成分,即可达到减肥效果。加上碧芝减肥糖经验证没有后遗症,所以很快迎合了人们的需求,因而生意十分兴隆。

这就是根据市场的需求而改变以往的经营思想的动力,这意味着你可以在一开始的时候确立自己的赚钱路线,但当一旦发现了新的机遇时,应当及时转弯。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



1998年,在深圳打工的文莺以4000元的转让费,承接了别人因生意冷清而转手的名片店。

一次,一位文具店的业务员来推销名片纸,随身的挎包里还插着一大包钢笔、圆珠笔及其他文具。文莺看到这些东西喜上眉梢,她想:自己可以一边印名片,一边卖文具。她在名片店的内墙一侧,做了个

精致的文具售货架。开始时,文莺只是在这名业务员手中购进一些文具,零星搭配着卖,谁知到月终结账时,她竟然发现,自己零零碎碎卖文具赚的钱,已经超过了每日辛辛苦苦做名片赚的钱。

文莺立即意识到文具这个小行当里蕴藏着巨大的利润空间。

她将身上仅有的7000元钱全部都拿出来批发一些新潮、适用的文具用品。此时,制作名片已退至副业,卖文具一跃成了主业。只不过二十几天,文莺所进文具就销售一空,赚的钱也是以前的好几倍。于是,她开始周而复始地进货、销货,逐渐地熟悉了文具这个行业,也积累了一些经商经验。到了第四个月,手中已有了20000元存款的文莺将名片店隔壁一间十多平方米的发廊租了下来,改为文化用品专卖店。

经过一年多的风风雨雨,文莺的事业有了长足的进展:1999年,她一

第七章 勤动脑,创新让财富直接飙升 ■ 199

口气开了5家连锁分店,并获得了韩国、日本等7家文化用品公司的代理权。

1999年末,文莺注册成立了“都都文化用品公司”,到2002年8月,“都都文具”已在深圳开了33家连锁商店。销售产品从价值几角钱的铅笔、橡皮擦,到价值数千万元的投影屏幕、投影机及整套的办公自动化设备,公司的总资产已过亿元。

要赚钱,头脑里就不能有过多的条条框框。遇到问题,我们不应该先考虑“我是做什么的”,而是要想“现在我要怎么做”,并根据市场行情,拿出自己的对策。在生意场上,你眼里看到的只有商品,而商品只有一个属性,那就是能生钱,除此之外,其他人为附加的属性,在作为商品的物品上都不存在。我们唯一应该坚持的大原则就是获得财务自由,保持精神独立,至于具体的行事方法,则可以视情况而定。如果你只是要坚持自己最初的选择,抱残守缺,竭心尽力,那么结果反而会丢掉了我们最大的目标。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第八章

善交际, 打造自己的朋友圈

“男人的成功一般是通过实际的竞争取得的,而女人的成功则往往是通过交际联络取得的。”在生活中,你可以看到有些女人并不具备可以称道的背景,专业技能也算不上出类拔萃,但是她们所取得的成就,却是一些基础条件优越的人所不能及的。当然这有多方面的原因,但是有一点绝对不可忽视,那就是她们可以信托的关系更多,更懂得如何与人合作。

有朋友的女人也不是平白就受那些贵人的喜欢,她们的共同之处在于沟通能力强,并且非常珍惜自己的人际关系。尽力提高自己的社交水平,主动争取与成功人士或强势力量合作的机会,是女人走向成功的一条捷径。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



女人要成功,先从点滴合作开始

“男人的成功一般是通过实际的竞争取得的,而女人的成功则往往是通过交际联络取得的。”当你的个人力量还十分弱小的时候,一次良好的合作机会,会给你事业的发展提供有力的支持。事实上,不仅仅是在生意场上要与人合作、互利互惠,我们在人生的许多转折点,都需要他人的一臂之力。

从前,有两个饥饿的人得到一位长者的恩赐:一根渔竿和一筐鱼。其中,一个人要了一筐鱼,一个人要了一根渔竿。

于是,他们分道而行。得到鱼的人原地用柴搭起了篝火,煮起了鱼,他狼吞虎咽,还没有品出鱼的真正味道,就把鱼和鱼汤一起送进了肚子。过了几天,鱼吃完了,他便饿死在鱼筐前。

另一个人则拿着渔竿继续忍饥挨饿,步步艰难地朝海的方向走,可当他已经看到远处那片蓝色的海洋时,他浑身最后一点力气也使完了,只好眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手人间。

寓言中的两个人如果合作的话,就可以活下来,并且还能活得很好。

但是,很多时候我们意识不到这一点。

取长补短,优势互补是一个简单的道理,把这个概念用到财富领域,对我们很有启发,有的人有资金,但是没有找到理想的投资方法和途径,





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

而有的人有赚钱的智慧和可行的方案,但是没有资金,显然,两者的合作互补可以使前者的现金变成资本,而使后者的智慧及其方案变成不断的财源。

在生活中,你可以看到有些女人并不具备可以称道的背景,专业技能也算不上出类拔萃,但是她们所取得的成就,却是一些基础条件优越的人所不能的。当然这有多方面的原因,但是有一点绝对不可忽视,那就是她们可以信托的关系更多,更懂得如何与人合作。丹尼尔·戈尔曼在其畅销书《情商》中指出,这些复杂的思考、沟通和社交技能对于生活中取得的成果,常常比传统的智商和职业技能更重要。

越是在男人成堆的地方,女人的交际手段越能发挥重大作用。心理学家戴维·巴拉什证实了如下假设,即:“男人的成功一般是通过实际的竞争取得的,而女人的成功则往往是通过交际联络取得的。”女人应善于运用这方面的优势,但同时也要注意,过分的优柔和周旋,有时也会误事。要成就一番事业的女人,在表现自己温柔、机敏、富于亲和力的一面时,要举止大方、言辞明朗,力求体现一种拿得起放得下的职业素质。

江珊曾经在一家印刷厂的供销部门工作,后来自己创业,做起了办公用品生意。一天,她从朋友那里了解到本市一家大型印刷厂扩大生产,要更新一些办公设备,她很想争取到这个代理机会。江珊从侧面了解到,这家企业的总裁最初也当过印刷工人,他是凭借手中的几百元起家的。江珊直接面见总裁:“您好!我是一名印刷厂下岗工人。我知道您以前也是一名印刷工人,我也希望能做得像您一样好,但没有机会,不知您能否提供?”这几句话引起了总裁的兴趣,经过进一步接触,他欣然与江珊建立了正式的合作关系。

在这则事例中,江珊并没有用太多的语言,只是一句“我也希望能做

第八章 善交际,打造自己的朋友圈 ■ 205

得像您一样好。”潜台词是,您做得真是棒极了,我很羡慕您,并且随之提出了要求,不知您能否提供机会?这样一来,总裁又想到了自己创业时的艰难,于是,江珊用短短几句话就使总裁的心理得到满足,又激发了其同情心,最后,她当然会如愿以偿。

当你的个人力量还十分弱小的时候,一次良好的合作机会,会给你事业的发展提供有力的支持。请教和拜托别人,意味着不走弯路,能够积极地解决问题。因此,敢问人,敢求人的人,多数都有主导性的人生态度。女人如果想在自己的人生中获得更大的收益,应该学会主动与外界进行有效的沟通。事实上,不仅仅是在生意场上要与人合作、互利互惠,我们在人生的许多转折点,都需要他人的一臂之力。

专攻美术的小伊,愿望是成为一位插图画家。但是,由于没有工作经历,所以毕业后她也没有找到一份称心的工作。于是,小伊开始在一家图书馆打工,有时间就练习画画技巧,培植她的梦想。

有一天,一位四十多岁的男士来还书。她看了一眼书的封面,便被这本书深深地吸引住了,原来这是一本集合了意大利著名童话作品的插画书。小伊高兴地问他:“这本书好看吗?”那位男士对图书馆管理员开口讲话感到颇为吃惊,他犹豫了一下后立刻微笑着说:

“是啊。如果对童话插图有兴趣的话,这是一本值得参考的书。”

“是吗?那我一定要借来读一遍了。谢谢!”

看着小伊的笑脸,本来已经转身向外走的男士又回来问她:“你是否会画儿童插图?”

“我很有兴趣,但现在还在学习中。”

“嗯……是吗?那你可以找个时间跟我联络,我想看看你的作品。”

看到这位男士递来的名片,小伊吓了一跳。他是一家以出版画册闻名的出版社的社长。





女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

他是为了一本童话书的插图,而到图书馆借书的。当他看到小伊的作品后感到很满意,小伊就因为这次意想不到的机会成为了一名插图画家。

事实上,主动绽放你的微笑,伸出你的双手,是交际艺术的一个重要方面。在参加聚会的时候,留心观察一下,你会注意到这种现象:重要的人总是先主动介绍自己。人与人之间的相互交往、相互合作往往是从一次愉快的谈话开始的。

现代的女性们早已走出了封闭的小家庭,在社会上与形形色色的人公平竞争,开创自己的生活。古人云:“在家靠父母,出门靠朋友。”而在现代社会,分工细化,竞争残酷,单凭一个人的力量是根本无法取得事业上的任何成就的。无数事实证明:你的专业本领往往只能给你带来一种机会,而交际本领则可以给你带来百种千种机会;专业本领只能利用自身能量,而交际本领则可使你利用外界的无限能量。认识到与人合作的重要性,主动争取与强势力量合作的机会,是女人走向成功的一条捷径。



贵人扶助弱女成为女强人

我们所说的“贵人”，可能是指某位居高位或财力雄厚的人，也可能是经验、知识等方面有专长的人，只要他引荐了你，帮助了你，就是你的贵人。而遭遇贵人的好运气最终要靠自己创造，有人脉的女人的共同之处在于沟通能力强，并且非常珍惜自己的人际关系。

在 全球 400 位富豪排行榜上，几乎有一半的人是“含着金钥匙出生的”，他们有幸生于富豪之家，在此基础上发展起来，从而轻松跻身于富人的行列。当前这个社会讲个人的实力，但也不能不注重先天的基础。问题是，对于世上绝大多数女人来说，并没有一份前人打下的江山可以继承，那么如何让自己与成功更近一些呢？

当一个人解决一个巨大的困难，或者抓到一次绝好的机会时，总是会提到有“贵人相助”这个词，这里的“贵人”，可能是指某位居高位或财力雄厚的人，也可能是经验、知识等方面有专长的人，只要他引荐了你，帮助了你，就是你的贵人。

有一份调查表明，凡是做到中、高级以上的主管的人，有 90% 都受过栽培，自己创业当老板的，竟然 100% 全部都受过人提携。不论在何种行业，“老马带路”向来是传统，作用不外乎是栽培新人，储备人才。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

事实上,有许多被视为商业奇才的女强人,在名不见经传的时候,都曾接受过贵人的指引。

梁凤仪在香港中文大学读书时,与何文汇初识。1972年,互生爱慕的两人结束恋爱阶段,步入婚姻的殿堂。

随后,何文汇前往英国攻读博士学位,梁凤仪陪同在丈夫身边。到伦敦后,梁凤仪成为一个纯粹的家庭主妇,她每日在家打扫房间、买菜、做饭,着实过了一段恬静安适、波澜不惊的生活。

时间一长,聪明的梁凤仪发现了这种平静的家庭生活中隐藏着爱情危机。

1974年,何文汇赴美国威斯康星大学教书,梁凤仪再次随行。此时,



何文汇薪水菲薄,不足以养家。在美国,他们只有白手起家了。为了生活,梁凤仪曾在弗吉尼亚州一家餐馆做了近一年的侍应生,但生活还是很窘迫。这样硬撑着直到1975年,梁凤仪才回到了香港,受聘于香港佳艺电视台,任编剧及戏剧制作人。

随后,梁凤仪成立了香港第一家“菲佣介绍公司”。该公司没赚很多钱,但在香港却造成很大影响,引起了新鸿基证券集团董事局的注意。新鸿基的老板冯景禧是

第八章 善交际,打造自己的朋友圈 ■ 209

香港华资金融王国的当家人,他亲自向梁凤仪发出邀请,聘请梁凤仪到新鸿基集团任高级职员,主管公关部门及广告部门。从此,梁凤仪正式踏入了香港财经界。她从零开始,勤奋学习,很快便成为冯景禧手下最受重用的几员干将之一。这段生活也是她日后财经小说中的重要素材。

1990年,梁凤仪写出了《醉红尘》等6部长篇小说。1991年,梁凤仪更上一层楼,竟然一口气出版了《花帜》等一系列作品,“梁旋风”刮起来了。趁着这股东风,梁凤仪成立了“勤+缘”出版社。仅在建社的一年半以后,“勤+缘”出版社便收回了“八位数字”的投资,并在两年以后,一跃而成为香港营业额最高的前三家出版社之一。

对于梁凤仪,我们都知道她是以写财经小说起家,以“勤+缘”出版社走向成功之路的。却不知新鸿基的老板冯景禧是她生命里至关重要的“贵人”,如果没有冯景禧的提携,梁凤仪的人生格局就不会那么宽广。踏入财经界、见识豪门的生活、写财经小说、自己成立出版社,这中间的历程是一环套一环的,没有当年的遭遇“贵人”之因,就很难说有没有以后那一系列丰硕的成果。

人们称那些爱情生活甜蜜的女人有“情缘”,在任何生意上都能赚到钱的女人有“财缘”。不过,仔细观察之后会发现大多数情况下,这些女人在生活中都投入了自己的心力,任何一种运气都不会无缘无故地降临在一个人头上。人脉也是一样。正如福气终究是人创造出来的一样,有人脉的女人也不是平白就受那些贵人的喜欢,而是她们身上有一些特殊的个性。她们的共同之处在于沟通能力强,并且非常珍惜自己的人际关系。

连我们熟知的世界首富比尔·盖茨都说过“高接触和高科技同样重要”,和更多的人沟通,也可以获得更多的机会。认为自己性格天生内向的女子们要知道,人的性格中最容易改变的,就是外向与内向。是





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

外向还是内向,这不是性格的问题,而是怎样表现的问题,因此不必担心“本性难移”的古训。只要敢拿出勇气来,你也完全可以锻炼出富于亲和力的交际手腕。你要知道,即使别人无视于你的存在也不会有什么损失,这样想就可以微笑着敲开成功的大门。这个世界永远属于勇于敲门的人。

一些女人或许会认为,如果自己有与有实力的人物关系密切,一些原先的“朋友”会疏远自己。也许是出于嫉妒,也许是出于别的什么原因,她们会散布对自己不利的言论。但是最终每个人是凭自己的能力与才华说服人的,如果你受到提升,而且胜任那个职位,流言就会云开雾散。面对事实,任何非议都站不住脚。所以,你要成功,先不要畏于人言。只要你不是谄媚之徒,真相最终会还你清白。关键是先抓住成功之梯的第一级:让权威或贵人肯定你,认识你。



结交成功的朋友, 实现自己的梦想

不少女人总是乐于与比自己差的人交往, 在他人羡慕的视线中感受快感。但是聪明的女人则会努力结交比自己更富有、更有学识、更成功的人, 这不仅仅是为了日后能得到他们的帮助, 同时也是为了拓宽自己的眼界。

从中国人的传统心态来看, 社交应该以性格相投、情趣相近为选择标准, 如果注重了交往对象的实际价值, 则未免过于势利。但是在现代的交际观念中, 社交的三个基本目标是信息共享、情感沟通和互利互助。我们可以这样设想, 如果一个人既穷困潦倒, 又缺乏有益于人的资讯和与人携手奋斗的能力, 那么你会和他交朋友吗? 恐怕不会, 可见, 人际交往中的功利思想是无法回避的, 尤其是在通往创造财富的道路上, 富有的朋友可以拉你一把, 穷朋友却可能把你拖向更穷的泥沼。

既然如此, 有志于赚钱的女人关于人际交往的心态必须要现实, 事实证明, 与那些成功人士交往的人, 自己也可以更快地接近成功。

李淮是一位自由撰稿人, 在一次采访中, 他结识了朱律师。朱律师是专业打知识产权官司的大牌律师, 先后出了好几本书, 特别喜欢和文化界的人打交道, 于是, 朱律师就成了李淮的好朋友。跟着朱律师, 李淮撰写



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

了几百篇侵犯商业秘密、知识产权、反不正当竞争大案或冤案的重大稿件,他还通过朱律师的引荐结交了很多上档次的朋友。

朋友是社会关系的重新组合。人一生下来便由父母带着进入一个社会关系圈,交朋友是在努力打破原有的关系圈而组织新的关系圈。如果你最亲密的朋友是公司的高级主管,你们在一起时所谈论的主要内容一定是关于如何管理和经营;如果你最亲密的朋友是家庭主妇,你们在一起时谈论的主要话题一定是关于如何做饭、拖地板、上超市买便宜货;如果你最亲密的朋友是房地产商,你们谈论的话题一定会是关于房地产的……虽然你的朋友是高级主管或者是房地产商,你也不一定就是从事这个职业,但你的朋友的想法和谈论对你的事业和工作的影响是不言而喻的。如果你下一次和朋友聊天,请记下你们谈论的主要话题,那时你就会明白这句话的重要意义。



小叶陪着未婚夫宋加明参加了几次高中同学的聚会后,感到颇为失望。未婚夫的朋友们看起来都诚实本分,而且每个人都没有什么企图心,观念十分保守。

他们之中没有一个人在公司里有较高的地位,而且总是假装满意这种生活。小叶这才真切地了解到,曾经依稀在宋加明身上感觉到的不足之处,也同样表现在他的同学

第八章 善交际,打造自己的朋友圈 ■ 213

们身上。未婚夫正是缺乏成为“能过好日子的人”的资质。小叶拉住宋加明,认真地和他进行沟通。

幸运的是,未婚夫不是一个固执己见的人,他欣然地接受她的建议。从此,宋加明更多地与那些有进取心、有活力的人交往,并努力结识公司内部有影响力的同事。刚开始的时候,和比自己条件更优越的人相处,令他感到有一些负担,但不久之后,他就开始喜欢和这些人在一起了。在这样的过程中,宋加明也开始渐渐体会到他们的生活方式。

没过多久,宋加明在公司里开始有所成就,后来跳槽到另一家规模更大的公司。获得自信心的他,比以前更愉快,也更勤奋了。在旁边一直支持他的小叶,对于他的这种变化感到十分满意。

朋友应当具备值得自己学习的地方,这样才能彼此进步,建立良好且长久的关系。

人们固然愿意结交与自己类似的人,同时,在和这样的人交往时,也会慢慢成为那样的人。因此,结交什么样的朋友,就足以说明自己也是什么样的人,同时,结交不一样的人,也会有改变的机会。

每个人交朋友的标准都不一样,有些人专门喜欢结识比自己差的人,在他人羡慕的视线中感受快感,从这种满足感中获得新的力量。但是,聪明的女人不仅不会在不如自己的人中间炫耀自己,而且





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

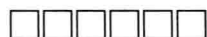
会为自己成为其中的一员感到可耻。她们会努力结交比自己更富有、更有学识、更聪明的人,这不仅仅是为了日后能得到他们的帮助,也是为了拓宽自己的眼界。

有些女人即使已经明白与成功人士结交会把自己也带进成功的圈子这个道理,但在有机会表现自己的社交场合依然畏缩不前,为什么呢?她们多半是以为成功的人是冷漠和傲慢的,难以让人接近,其实这只是一种错觉。

成功的人因为成功而高高在上,他们对命运已经有了感恩的情怀,这使他们在人际关系上显得较温和。而且那些走向成功或已经成功的人,他们不仅有运气,很努力,他们受教育的程度和智商也比较高,这种人对事物拿得起放得下,只要对大局有利,他们也会主动地让些利益给别人。

由于他们有资本,有见识,跟他们合作,他们能帮的忙也乐于帮。而且由于他们的能力相对较强,所以他们出一点力,也能给你派上大用场。如果他们觉得你比较重要,确实大有前途,他们更会热心投入。在关乎双方的共同利益时,他们的心理也比较明快,让你能感到成功者的睿智。

正是因为成功人士的能力较强,社交圈子大,背景深厚,所以他们的人际关系是一种强大的资源,折腾几下就是金钱。因此,聪明的女人要通过与他们的合作,巧妙地利用他们的人际关系——人际资源,这也是一笔巨大的财富,而且其作用还不仅仅是财富就能涵盖的。



能说会道,女人赚钱的第一门道

即使是最平凡的女人,言辞得体、能说会道也会帮助你过上衣食无忧的富足生活。在我们的交谈法则中,提倡因人而异,即遇到不同的人说不同的话,以便适合对方的心理,从而赢得对方的好感。

表达能力和交流能力,是一个人的重要能力,也是你走上致富路的必备素质。一个女人吸引世人注目的地方不仅仅是外表、性格、金钱,还有她的谈吐。一个善于交际、长于辞令的女人最容易引起别人的兴趣和注意,这样的女人,自然而然地就拥有了成就自己事业的人际基础。

像战国时代的苏秦和张仪,一贫如洗,就是靠自己的口舌做本钱,成就了一番事业,得到了高官厚禄,名扬四海。这是真正的无本生意,谁说一定要有钱才能赚钱。也许你会说像这么伟大的人物,天下没几个。但即使最普通的人,能说会道也会帮助你过上衣食无忧的富足生活。善于谈吐的医生会吸引病人,善于谈吐的商人会吸引客户,语言是人与人之间沟通的桥梁,不同的说话水平和说话方式,给对方带来的感受就会有所不同,所获得的效果和回报也会大不相同。所以在任何时候,我们不仅要会干,也要会说,良好的说话技巧,能够为你赢得更好的人缘和更多的机会。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

张先生原是河南人,解放战争时期,由于兵荒马乱,他跟着父母逃荒到东北,后就在吉林定居下来。

改革开放以后,张先生创办了一个工厂,经过几年的奋斗与拼搏,成为全国同行业的佼佼者,个人资产过亿。张先生现在年龄也大了,总有一种叶落归根的想法,但苦于太忙,无法回去。

这时,张先生的家乡为了创办当地特产加工厂,需要一大笔资金,当地政府多方筹措,才筹到了总数的三分之一,于是就派出冯女士去找张先生,希望能得到援助。

冯女士在政府对外联络办工作,为人聪明,善于交际。她看了张先生的详细资料后,就判断张先生这时也很有回家乡投资的意向。因此,在没有任何人员的陪同,也没有准备任何礼品的情况下,独自一人前往吉林,并且打包票定会筹到款项。

张先生听到家乡来人时,他在欣喜之余也感到有些惊讶,因为久不闻家乡的信息,突然有人来了,该不会是招摇撞骗之人吧?但出于礼节,他还是同冯女士见了面。冯女士一见张先生这种神情,知道他还未完全相信自己。于是她挑起了家乡的话题,她那生动的语言,特别是那浓浓的故土之情溢于言表,令张先生深受感动,也将他带回童年时期,想起了那时的家乡、那时的邻里亲戚……蕴藏在心中的那份几十年的感情全部流露了出来,欲罢不能。

就这样,说了三个多小时的话,冯女士筹款一事,一字未提,只是与张先生回忆了家乡的变迁,犹如放电影一般。最后,张先生不但主动提出要为家乡捐款一事,还答应了与家乡合资办厂的要求。

冯女士确实很聪明,她抓住了张先生心中那份埋藏了几十年的思乡之情,与张先生聊了一个彼此都非常感兴趣、轻松的话题,引起了共鸣,不但使她此行的目的圆满完成了,还了却了张先生那份心愿。

第八章 善交际,打造自己的朋友圈 ■ 217

这种关系的处理方法,关键在于抓住了“情”这一个字。只谈乡情不说实事,但是功到自然成。

谈话也是一门艺术,我国清代走通官商两道的红顶商人胡雪岩有这样一句话:“说到理财,到处都是财源。一句话,你要人荷包里的钱,就要把人伺候得舒服,他才会心甘情愿掏荷包。”或者你会觉得这话有点儿俗,但道理却是实打实的,当然,对于要在交易中赚钱的女子,让每个人满意并不是一件简单的事,最重要的一点,是切实了解不同阶层、不同年龄段的人的价值取向、心思喜恶,到什么山唱什么歌。

年轻人比较开通,比较开放,正是易于接受新生事物的时候。由于这类顾客的抗拒心理很少,只是有时因为没有阅历而有些恐慌,只要对他们热心一些,尽量表现自己的专业知识,让他们多了解一些这方面的问题,他们就会放松下来,与你交谈了。

你可以在交谈中,谈一些生活情况、情感问题,特别是未来的挣钱问题,这时你就可以刺激他的投资思想,使之觉得你这次交易是一次投资机会,一般这些顾客是会被说动的。

对待这些顾客,要亲切,对自己的商品有信心,与他们打成一片。在经济能力上,要尽量为他们着想,在这方面,不要增加他们心理上的负担。

中年顾客一般都已有了家庭,有了孩子,也有了固定的职业,他们要尽全力为自己的家庭而拼搏,为自己的孩子而挣钱,为了整个家庭的幸福而投资。

他们都有一定的阅历,比青年人沉着、冷静,比青年人经验丰富、有主见,但缺乏青年人的生机、青年人的梦想、青年人的活跃。

对待这样的顾客不要夸夸其谈,不要显示自己的专业能力,而要认真亲切地与他们交谈,对于他们的家庭说一些羡慕的话,对于他们的事业、工作能力说一些佩服的话,只要你说得实实在在,这些顾客一般都乐于听你说,也愿与你亲近。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

这类顾客由于有主见,能力又强,不怕推销员欺骗他们,他们又都很实在,所以只要推销的商品质量好,推销员态度真诚,交易的达成就毫无问题。

老年人脑子反应较慢,有时犯糊涂,他们也知道这一点,所以他们对人说的话总是信疑各半。

老年人喜欢别人称赞自己的子孙有出息,喜欢别人称赞和谈论自己得意的事。

对于这类人,你要多称赞老年顾客的当年勇,多提一些他们子孙的成就,尽量说些他们引以为自豪的话题,这样可使顾客兴奋起来,积极起来,为你的推销创造一个好的气氛。

对待老年顾客有两点禁忌:一是不要夸夸其谈,老年人觉得这样的人轻浮,不可靠,也就不会信任他们。二是不要当面拒绝他,或当面说他错,即使你在正确时也一样,因为他们人老心不老,总觉得自己还了不起,还像当年一样,所以不要拒绝和指出他们的错,这样会激怒他们,使他们和你争吵,这样他们与你的交易就泡汤了。

在我们的交谈法则中,提倡因人而异,即遇到不同的人说不同的话,以便适合对方的心理,从而赢得对方的好感。只有赢得对方的好感,才有可能获得你想获得的东西。这也是赚钱成事的一种基本技巧。



会交际的女人,拥有更多成功的机遇

如何察言观色,捕捉对方的心态,理解对方同时让对方了解你的能力,是学会做人 and 致富的一个很重要的能力。虽然提高自己的交际水平绝非一日之功,但这里面有一些基本的技巧你却必须要了解。

拥有丰富多彩的人际关系是每一个现代人的需要。可是,在现实生活中,很多人的这种需要并没有得到满足。他们总是慨叹世界上缺少真情,缺少帮助,那种强烈的孤独感困扰着他们,折磨着他们。其实,对于很大一部分女性来说,之所以缺少朋友,仅仅是因为她们在人际交往中总是采取消极的、被动的退缩方式,总是期待友谊和爱情从天而降。这些人,只做交往的响应者,不做交往的始动者。

要知道,别人是没有理由无缘无故对我们感兴趣的。因此,如果想受到别人的关注,与别人建立良好的人际关系,就必须创造机会,主动和别人交往。

女性朋友如果想让自己真正拥有“财缘”,绝对不能忽视了你的“人缘”。在现实生活中,生意人所谓谈生意,大多数时候却是在聊天,谈谈时局天气,增进彼此之间的了解。虽然赚钱是大家心头所想,但在操作过程中,可以先把你的主题放一放,找个话题拉近你们的感情。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



米拉是澳大利亚一家电力公司的推销员,她曾经来到农村推销过用电。她来到一户很阔气的人家,户主是一个年纪很大的老妇人,看到是电力公司推销用电的,于是把门关紧了。米拉一看事情不好,就说:“真抱歉,又打扰了您,我知道您对用电一点都不感兴趣。因此,我这次来是买鸡蛋的。”

老妇人打消了疑虑,于是把门打开了一些,伸出头来将信将疑地看着。米拉继续说:“我看到你喂的鸡非常漂亮,想买点新鲜的鸡蛋回去。”

听见米拉这样说,老人家把门开得更大了,问:“你为何不买别人家的鸡蛋?”米拉说:“别人家的鸡蛋都是白色的,做蛋糕不太合适,我要来您家买一些棕色的鸡蛋。”

结果,老妇人走出了门口,笑着和米拉谈起了鸡蛋的事情。米拉指着院子里的牛棚说:“我敢打赌,你丈夫养的牛还不如您养的鸡赚钱多呢!”

老妇人听了非常高兴。的确,多少年来,她的丈夫都不肯承认这个事实。因此,她把米拉看成知己,带她到鸡舍参观。米拉说的话声声入耳,她还说,若能用电灯来照射,鸡下的蛋会更多,老妇人已经忘记了以前对米拉的反感,而且还问她用电是否经济。当然,她又得到了详尽的解答。两个星期以后,米拉收到了老妇人送来的用电申请书。

会不会与不同的人打交道,直接影响着你的办事效果。想一想,若米

第八章 善交际,打造自己的朋友圈 ■ 221

拉一张嘴就推销用电,老妇人一定不肯接受。而她采取了曲线表达的方式,用买鸡蛋作托词,打开了老妇人的话匣子,接着以拉家常的方式,讲一些动听的话,巧妙地扯到了用电的问题上,说用电灯来照射,鸡会产蛋更多。这无疑赢得了老妇人的信任,主动送来了用电申请书。

这种先做朋友后谈事的行事方式,在各行各业通用。人们总是对陌生人保持一定的警惕,若把你们之间的距离拉近些,他就不好意思直接拒你于千里之外。在良好的会谈气氛中,打消了人们固有的隔阂与顾虑,余下的事,则水到渠成。

匈牙利的米尔沙特是一位著名作家,但是就像其他许多伟大的作家一样,米尔沙特在成名之前,去出版社送稿件,常常被编辑不耐烦地推出来,他们对他的稿子甚至一眼都没看,就当垃圾丢到垃圾箱里。后来,他再去出版社,不再主动提自己写的稿件,而是主动找编辑们谈话,并且专门找一些他们感兴趣的话题,比如提起他们刚刚出版的某本书,而且谈论其中的某些内容,这样许多原本对他置之不理的编辑甚至会放下手中的工作,围过来七嘴八舌地发表关于那本书的看法。米尔沙特在一旁静心聆听,并且不时地表达自己的赞成,或者把问题引到某一位作家身上,从而提起了编辑们的兴趣,米尔沙特渐渐成了他们聊天不可缺少的对象。等到米尔沙特再拿出自己的稿件时,受到的再也不是冰冷的漠视了。

朋友的意义,在于相互的关怀、帮助与分享,割头换颈的,那是传说里的义气,在现实生活中,只要细心体会对方的感受,就会受到大家的欢迎。

有一些女人会说:“我想多交些朋友,就是没有时间。”其实,只要是我们真正想做的事,就能腾出时间去做。《终生朋友》一书的作者史蒂芬·达克,请人们回忆他们一天之中最重要的对话。他发现,那些最重要的谈话通常只有两三分钟。达克说:“能让你的朋友知道你关心他们的,



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

不是谈人生意义的长篇大论,而是诸如‘祝你谋职面谈成功’之类的几句话。”

也就是说,如何察言观色,捕捉对方的心态,理解对方,同时让对方了解你的能力,是学会做人和致富的一个很重要的能力,许多女人就是由于欠缺这种能力,所以在赚钱的道路上困难重重,事事不顺。而有些女人天生就会做人,每个与之交往的人都如沐春风,把她当成能给自己带来快乐的、最好的朋友。这样的人一生的路应该会非常好走,如果有特殊才华会成就一番事业,即使没有成就事业,在平凡的生活中也会活得很好。

提高自己的交际水平绝非一日之功,但其中有一个关键点你一定要注意:人际关系良好的人经常会敏感地意识到对方究竟期待何种评价。换句话说,他们了解到一般人往往不满足自己的现状,然而又无法加以改变,他们只能持有一种期待。人就是这样,往往各自持有一种幻想中的形象,希望他人对自己的评价是好的。

因此,如果能暗中察知别人的心理需求,人们自然会因你的善解人意而心情愉快,并更进一步地对你产生好感。总之,能够确切地把握人们这种内心期待评价的心态,即掌握了一种不同于奉承阿谀的人际交往技巧。



强大的朋友网络就是一棵摇钱树

有些女人的交际范围十分狭窄,只在自己熟悉的范围内认识一些人,而这些人的能力和特长比较单一,难以给人提供更广泛的机遇。每个想赚钱的女人都需要强大的人际网络的支持,你要做的就是找到他们,构建有助于你的事业的“关系网”。

西方有句谚语:每个人距总统只有六个人的距离。你认识一些人,他们又认识一些人,而他们又认识另外的一些人……这种连锁反应一直延续到总统的椭圆形办公室。而且,如果你距总统仅仅是六个人的距离,那么你距你想会见的任何人也就只有六个人的距离,不管他是一家公司的总经理,还是你想让其加入你的团队或支持你的名人。

这些人,与你的事业也许并没有什么直接的联系,但是他们拥有足够的能力、权威和社会地位,在他们的身边,又分别汇聚着一个庞大的人际关系圈子,而在他们的那些人际关系圈子中,一定会有不少能够影响或者决定你职业命运的人。

广泛与人交往是机遇的源泉。交往越广泛,遇到机遇的概率就越高。维护好自己的人际交往圈子,让你周围的人都熟悉你的为人,知道你的梦想,有时候你也许能获得意外的支持和帮助。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



在美国成功学大师托尼·罗宾斯的一个名为“命运之约”的系列讲习班上,他告诉大家:“如果你将目标当做了秘密,那么你就会忽视能够提供帮助的社会。”

托尼将学员们分成了几组,让大家说说各自当年的最大梦想或目标。当所在的小组集中在一起时,安妮塔犹豫着宣称:“我想写一本关于女性投资的书,叫

《精明女人理财之道》。”10分钟之后,当小组成员都散开后,一件不可思议的事发生了,一个叫维姬·圣·乔治的女人轻轻拍了拍安妮塔的肩,她说:“我刚才听你说想写一本女性理财的书。我与托尼一起工作了10年,我现在自己经营了一家写作公司。我想和你合作,帮助你把这本书写出来。”

3个月后,安妮塔与维姬合作,在她的帮助下完成了这本书的写作计划,这个计划发挥了举足轻重的作用,使安妮塔赢得了全美最有名的出版代理商的青睐。

每个想赚钱的女人都需要强大的人际关系网络的支持,而其他各方面有所建树的人是你所有资源中最大的资源。你要做的就是找到他们,构建有助于你的事业的“关系网”。

关系网既然称作“网”,就应当具有网的特点。也就是说,在这面网上朋友的构成有点有面,分布均匀。不懂交际之道的人交友却不是这样,他们交际的范围十分狭窄,分布十分不均。只在自己熟悉的范围内认识

第八章 善交际,打造自己的朋友圈 ■ 225

一些人,而这些人能力和特长比较单一。这样就构不成一面标准的关系网了。

实际上,你的“关系网”远比你意识到的要大得多。你实际拥有的关系网辐射到了你每天都有联系的人之外,更多的联系包括你与之共同工作和曾经一同工作过的人们,以前的同学、朋友,你整个大家庭的成员,你朋友的父母亲朋,你参加研讨会或其他会议时遇到的人,这些人都是你关系网中的成员。

虽说当今社会是个经济社会,但人毕竟是有感情的。只要静观我们的生活,就可以发现,人并不是对所有的东西都奢望的,有时候只要一个小小的友善动作,就能打动他的心。

美国人际关系学专家麦凯的工作是卖信封。可是,他就是通过卖信封,结交了美国政界、新闻界、体育界的知名人物。有一次他说,从小他爸爸就教育他说:“麦凯,假如你要想成功的话,从现在开始,你



要关心自己所见到的每一个人。”他记住了这句话,从那以后,他见到的每一个人,他都很关心,先把名字记下来,然后再了解他的其他情况。到了对方生日那天,他就寄贺年卡;到了对方结婚纪念日,他就送去一束玫瑰花表示道贺。后来他干脆设计了一个系统,叫做麦凯 66 档案,就是说每一个人都有 66 个空格问题,包括姓名、性别、年龄、生日、星座、血型、嗜



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

好、在哪里上学、在哪里工作,以及他的爱人及孩子的姓名、性别、生日、星座、血型、嗜好……

有一次,麦凯去拜访一个大企业老板,想让这个企业来买他的信封。可是,不管麦凯怎么说,这个老板都不肯买。麦凯就打开了他的“麦凯66”,研究了两年,而且不断地和这个老板保持联系。有一天,他知道这个老板去医院了,员工告诉他老板的儿子出车祸了。于是他马上翻开“麦凯66”,一看,老板的儿子11岁,崇拜篮球明星迈克·乔丹。

麦凯的人缘很好,他正好认识迈克·乔丹所在的公牛队的教练。所以麦凯就买了一个篮球,寄给公牛队教练,拜托教练签名,再请他转交乔丹签名,随后,所有的队友又签了名。公牛队的教练又寄给了麦凯。麦凯把篮球寄到了医院里,小孩一看,有乔丹签名,高兴地抱着球跑来跑去,晚上睡不着觉,他爸爸来看他时,他正高兴地抱着球坐在那里,他爸爸问他:“儿子你怎么不睡觉?”他说:“爸,你看这是什么?”他爸一看就问:“乔丹签名的篮球你怎么会有?”他说是麦凯叔叔送的。他爸一听,麦凯,不就是卖信封的那个人吗?卖了我两年,我都没有买他的信封。儿子说了一句话:“爸,你应该买麦凯的信封才对,他这么关心我,你也应该关心他才对呀!”第二天,这位老板就找到了麦凯向他道谢,并向他订购了大量的信封。

当你建立了你的人际关系档案后,你就能够在你要结识的人最需要的时候给他们以满足和惊喜。这不是心计,而是人们相处的一个基本原则:当你想着别人的时候,他们会感激你,在你有需要的时候也会帮助你。即使一时他们不知道你的关怀和爱心,当他们一旦知道你一直在关心着他们后,他们会更加感激,并加倍地回报你。

每个追求成功的女人,都应当尽早建立起自己的“朋友档案”。

在档案簿上记下的不一定是最相熟的朋友,原因在于相熟的朋友都

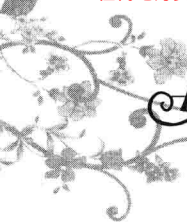
第八章 善交际,打造自己的朋友圈 ■ 227

会时时想起,那些有一面或几面之缘的人是记录的主要对象。那些在应酬场合认识,只交换名片,谈不上交情的“朋友”,这种“朋友”各种行业、各种阶层都会有。你不可把这些名片丢掉,应该在名片中尽量记下这些人的特征,以备再见面时能“一眼认出”。但有一点,名片带回家,要依姓氏或专长、行业分类保存下来。你不必刻意去结交他们,但可以借机在电话里向他们请教一两个专业问题,话里自然要提一下你们碰面的场合,以唤起他对你的印象。有过“请教”的沟通,他对你的印象也会深刻些。

这些人际关系资源就是你的财富。在现实生活中,不论谋职还是求财,我们总会遇到一些意想不到的阻碍,这时候,“多个朋友多条路”的效果会更加明显。

经营我们的人际关系如同种树,播的种子越多,发的芽也越多,经过一段时间后,必定会大片成林,那时收获的果实将令你感到欣慰。人脉网络也是如此,平时用的心多,交的朋友当然多,纵然有一些“不发芽”的,但长时间累积下来,你的朋友还是很多,那时这种人际关系就是你的“果树林”,而你必然能享受这些甜美的果实!





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

借助外力也是赚钱的好方法

一个人的力量是有限的，在资金、关系、信息、技术等方
面，你总有自己的欠缺之处。这时候借助外部力量，有效地
整合资源，你的赚钱之路才算正式打开了局面。

在现代社会，能不能成功地赚钱考验的是一个人的综合能力。尽管
大多数女人都有赚钱的美好理想，但在资金、关系、信息、技术等方
面，每个人都有欠缺的地方，这时候，有效地借助外力成就自己的事业，绝
对是一个行之有效的方法。威廉·立格逊在他的《我如何利用业余时间，
把一千美元变成三百万美元》一书中说：“如果你能给我指出一位百万富
翁，我就可以给你指出一个大借贷者。”

一切都是可以靠借的，借资金、借技术、借人才，这个世界已经准备好了
你需要的一切资源，你所要做的仅仅是把它们搜集起来，并用智慧将其
进行有效地组合。

我们应该相信“成事在人”，也就是根据自己面对的实际情况，灵活
选择自己的对策，不失时机地开创自己的事业。在现代，将财富的起源建
立在借贷基础之上，是最快捷的成功方式。贷一笔款，给了你一种自然而
然的压力。因为这种压力，使你不得不首先放弃消费的打算，同时，也改
掉了你懒散的坏习惯，使你手里的资金很快周转起来，自觉和不自觉地投

第八章 善交际,打造自己的朋友圈 ■ 229

人到生意的繁忙之中。

改革开放初期,李启诚做了点儿小生意,攒了点积蓄,当他把原来的三间平房翻造成楼房后,积蓄就花完了。这时他已不再满足于街头的小打小闹了,他想办一个公司,或开一家工厂,



他把自己的打算告诉了许多朋友。一天,有位朋友专程来告诉他一个信息,本地的一家商业信托公司属下有一家游乐厅,内有大型游戏机、碰碰车等资产,价值400万元,现因管理不善,营利甚微,而信托公司想转向投资开办有高额利润的保险公司,因此准备把这家游乐厅卖掉。李启诚得到消息后感觉到这是一个难得的机会,就立即前去洽谈,以380万元的价格成交。合同订下后允许一年内分三期付清款项,第一次要先付220万元。“天哪!这么多钱到哪儿去借。”他的妻子听了大叫起来,因为她清楚,自家的全部财产,包括房子算在内也不过十几万元而已,这220万元简直是个天文数字。可李启诚却沉着地说:“有办法!”

李启诚找了一家关系较好的银行,他用买下的游乐厅为抵押品,贷到220万元资金。对这家银行来讲,有价值380万元的财产作抵押,又能得到220万元业务的贷款利息,也是一桩好生意,所以很顺利地就把款贷给了李启诚。

李启诚贷款买下游乐厅后,由于经营得法,夫妻两个勤勤恳恳,精打细算,游乐厅办得很兴隆。两年后,他付清了全部欠款。又过了两年,他





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

成了百万富翁。

一般来说,女人的思想趋于保守,她们总想等攒到足够多的钱之后,再去做自己看好的项目。这种做法看似稳妥,但这里面的不利因素是,等你存够了钱,调整好状态之后,你看好的项目或者已被人捷足先登,市场饱和,或者形势、环境改变,所谓的时机已经不存在了。说到借贷,与银行打交道是必需的,银行在你的生活中正发挥着越来越重要的作用,你投资理财都需要银行这个现代商业社会最重要的角色。

除了向银行寻求资金的支持以外,通常我们筹款的方式还包括合伙、参股、向亲友借贷等,这正是考验你的能力和信誉被社会认可程度的时候。如果一个人精明能干且重信守诺,在他想开创一番事业时身边总少不了一些支持者。另外值得我们注意的一点是,在如今的中国社会,有素质也要有关系,熟人好办事,这是一个你不得不承认的事实。自己创业的女人如果想在关键时刻有人可用,平日的铺垫自然必不可少。这不是说你一定要带着功利之心交友,多结识一些实力派人物,学习他们为人处世的方法,绝对是一件有利而无害的事儿。

借助外力,资金的支持只是其中一种。被美国《福布斯》杂志评为1995年度中国十大富豪之首的亿万富翁、福海实业集团的老总罗忠福,将自己发家的“秘密”归结为:依靠政策赚钱。他说:“许多钱不是靠我的经营才能,而是靠政策赚来的。要说我有过人之处,那就是我比别人更会利用政策。”

世界上,各种事物都是紧密相连的。任何事物都无法摆脱同其他事物之间千丝万缕的关系,经商也是如此。纯粹为了经商而不考虑其他,你永远无法达到一个优秀商人的标准。尤其在中国这片奇异的土壤上,花掉全部精力投入商业经营的,未必就能够成为成功的商人。

在生活中,你会看到一些成功的商人还身兼政协、商会中的职务,他

第八章 善交际,打造自己的朋友圈 ■ 231

们花费不少的时间精力在商务之外,其目的也不外是为了提高自己的知名度和影响力,为自己所经营的行业提供有益帮助。

曾有这样一个笑话,说几位商界大亨在一次聚会上想评出谁是世界上最厉害的推销员,没想到大家一致认为政府首脑是世界上最厉害的推销员。

的确,政府首脑一旦介入商业活动,其威力真可谓无坚不摧。美国总统克林顿有一次与沙特王子会晤,谈笑之间,为波音航空公司争得一份金额颇大的飞机订购合同,欧洲空中客车公司眼睁睁看着煮熟的鸭子从自己的锅里飞到别人的餐桌上。

对老板而言,在商言商固然天经地义,但老板总不可避免地要与政府部门打交道。可以说,一个企业如果处理好了与政府及主管部门的关系,就会左右逢源,得心应手。否则,就可能与之频频发生摩擦,甚至被制裁。

借助外部资金,以别人的钱生钱,已经可以算是高层次的赚钱方式,如果有来自政府部门的东风可用,你的事业就可以更上一层楼。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第九章

调整思路,走出女性赚钱的误区

因为自然存在的性别差异,女人多有感情用事、犹豫、怕羞、缺乏冒险精神等性格特点。本来,小女人有些小脾气,也是无伤大雅的,但如果你以赚钱为大目标,寻求自主与自立,还是要理智为先,控制好自己的生活步调。女人做事,有一句话必须牢记:我们要的是最终结果,对中间过程发生的一切不必过于介意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



女人赚钱必须要注意亲情的内耗

有很大一部分女老板在安置家族成员、亲朋好友之时,总是尽量满足他们的个人需要,从不认真考虑这种安置对自己的事业合不合理,对未来的发展是不是有利。陷入这种人情怪圈的女人一定要明白,亲情归亲情,商务归商务,如果你总想兼顾情分和利益,结果肯定是疲于奔命,哪一样都抓不牢。

相

对来说,女性会更注重自己在家庭中所扮演的角色,她们会格外看重亲情。这本是一件好事,亲情给一个人带来的幸福温暖,在哪里也找不到。但凡事都有它的两面性,当我们的事业有了起色之后,摊子铺得大了,只靠亲情已不足以维系机构的运转,这时候你的事业就需要规则的支撑。

对于规则这回事,女人一开始是不放在心上的。在电视剧里,她们看到儿子管老爹叫董事长;小舅子发号施令而姐夫站在一旁毕恭毕敬地听着,女人们就觉得这规矩过于生硬,没有一点儿温馨和睦的感觉。亲情是女人创业的瓶颈,不能突破这一关,她们永远只能陷在“夫妻档”、“小作坊”的狭窄空间里。

于琴原在山东一家星级酒店做服务员,干了几年后,她选择自主创业



女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

之路。她从亲朋那里筹集了一笔启动资金,“微山湖鱼馆”得以正式开张。于琴推出自己琢磨已久的“全鱼宴”,其中最有特色的一道菜就是“一鱼三吃”,正是这道菜肴为“微山湖鱼馆”带来了兴隆的生意。可惜整整两年,她的生意并未做大,原因是当初店员都是老家的亲戚朋友,大家按兄弟姐妹的排行称呼,全然没有上下级别,而且没有任何规章制度,谁请假谁花钱全凭自觉自愿。所以两年下来,大家非常有亲情,有感情,有自由,有热闹,但是餐馆没有发展!

于琴也知道自己的餐馆需要大力整顿,怎奈她虽然有头脑、有技术,却是心慈面软,总也下不去手。长此以往,大家摸透了她的脾气,越发得自由散漫。让厨师改进一下口味,厨师表示“我吃的盐比你吃的米都多”;有事找服务员,服务员竟偷偷溜出去见男朋友了。好好一桩生意,最后只好草草收兵,于琴只得感叹自己不是那块材料。

女人自己做老板时,在用人问题上,容易陷入了“先亲情而后企业”的怪圈。有很大一部分女老板在安置家族成员、亲朋好友之时,总是尽量满足他们的个人需要,从不认真考虑这种安置对自己的事业合不合理,对未来的发展是不是有利。于是,一盘散沙摆在你面前,再要下大力整顿已为时过晚。

为了不让自己辛苦创建的事业因用人不当而产生内耗,我们必须在自己的头脑里清理以下的用人误区:

一些女老板担心外来的人才难以驾驭,所以把忠诚作为用人的第一标准。只要一个人看起来有忠心、有诚意,就会得到任用,至于他有没有才,工作能力怎么样,则是次要的问题。

这种用人方法似是而非,是不科学的。忠诚固然是一个优异的品质,但如果到此为止,除了忠诚这一资本外,才能平庸,连最基本的工作都做不好,用这样的人就是弊大于利了。

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 ■ 237

还有一种人,自恃有能力、有经验,又在某一个位置上干得久了,工作中常常我行我素,不把规则放在眼里。有这样的一个人在,就会带坏了周围的风气,对其他人的升降去留也是一个障碍。对这样的人,绝对不能手软,即使他曾经扶助过你,你宁愿对他做出私人的经济补偿,也不能让他长期留在你的公司里,影响公司发展壮大的进度。

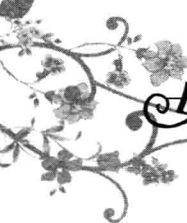
女人主事,常要面对复杂的人际关系问题和权力斗争。一些女老板为了维护企业的团结与和睦,常常疲于协调、平衡各方关系,解决人际关系上的矛盾和冲突。这时候,你没有任何救世主,只有向严密的规则和制度寻求帮助。要成就一番事业,你必须先小人后君子,一开始就严格管理,坚持走规范化道路,当大家都明白自己的职责和权限的时候,相互扯皮的事儿自然也就消失了。

我们知道,麦当劳的那些老外经理们一到圣诞节就休假一两个月,不仅人找不到,而且手机也关得死死的。他们为什么能做到这一步呢?是他们绝对信任下面的人吗?不是,是因为他们信任的是麦当劳的规则。做什么事情都要有一定的规范,你现在不按规则去做不要紧,等老板回来以后会按规则收拾你。而且,如果有人不按规则去做,他身边的人也不会认可他。这里不是人的因素,而是规则的力量。

规则是死的,所以它对任何人都适用,好的规则永远比人的自觉性有用得多。

自主创业赚钱的女人一定要明白,亲情归亲情,商务归商务,两者永远不能混为一谈。如果你总想兼顾情分和利益,结果肯定是疲于奔命,哪一样都抓不牢。所以,规则其实并不是对感情的限制,君不见大街上有了交警和红绿灯,车辆人流反而运行得更为通畅?商业社会,一塌糊涂的老好人是没有市场的,你要做大做强,即使没有果断的铁腕,却也不能让自己的事业总是陷在亲人的包围之下。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

在卑微之中，脸皮要厚一些

在你实力不足的领域之中，你就需要别人办事以解决自己的问题。凡求人就有碰到冷遇的可能，这时候不妨多想一想你的使命、职责，为了完成任务，脸皮厚一点儿又何妨呢？事实上，女人若有心给自己找台阶，反而有自己独特的优势。

长期以来，羞涩感和自尊心似乎已成了女人固定的符号。在很多场合，女人们两颊绯红、低头而去的画面看上去很美，可是，如果你要靠自己的双手去创造财富，这种过于女性化的表现就有些不适宜了。

自尊心过强的人，总是把自尊看得很重。因此，我们应把看问题的立足点变一下，不要光想着自己的感受，还要看到比这更重要的东西，比如金钱、事业、关系等。另外，还应坚持把实现交际的宗旨看得高于自尊，让自尊服从交际的需要。有了这种思想，对自尊就有了自控力，即使受到刺激，也不至于脸红心跳，甚至可以不急不恼，哈哈一笑，照样与对手周旋，表现出办不成事决不罢休的姿态，直至交际的成功。

事实上，女人若有心给自己找台阶，反而有自己独特的优势。今世广告公司的女总裁崔涛，与双汇集团从事合作时，就有一段耐人寻味的故事。

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 ■ 239

当时,足足等了一个多月的双汇广告,快要签单时,对方对崔涛准备了好久的提案,几乎没怎么质疑就否决了,崔涛气得一摔门就走了。可是,回到家里,没几分钟,崔涛又打电话请双汇集团的老总原谅自己的年轻气盛。给双汇提广告片创意的时候,双汇的老总由于没看过《编辑部的故事》,怎么也不明白为葛优设计的台词为什么不多说点儿火腿肠,说什么葛玲。眼看着这么好的创意,有可能被否决,一班人大老远地来一趟,又可能给打发回去。崔涛急了,一口气讲了很多,气得双汇万总大声说:“你们立个军令状,你们先垫钱拍,效果好,我付钱;效果不好,我不付钱。”崔涛也不示弱:“立军令状就立军令状。”崔涛的激将法,反而让万总意识到了广告创意人员对自己创意的信心。临走的时候,崔涛又笑嘻嘻地跑去见万总:“万总,我上哪去借钱呢?”万总没说什么,写了张条——请到北京公司先拿60万元。崔涛认为,如此反复,女性就很容易下这个台阶,但男性就很难调节。

每个人的事业都不是一帆风顺的,每一次冷遇,对自己的自尊心都是一次挑战。这时候不妨多想一想你的使命、职责,为了完成任务,脸皮厚一点儿又何妨呢?

你去求别人,并不说明别人比你更有价值,或说明别人比你更有尊严。它只说明:在你要办的这件事上,别人由于种种原因比你有更多的主动权。因为主动权操之于人,所以你要表现低姿态,你表现低姿态只是向对方说明在这件事情上,你的实力不如对方,你需要对方的帮助,并不说明你的人格低贱。

你有你自己的优势,而在你实力不足的领域之中,你就需要求别人办事以解决自己的问题。正如你找医生看病要付钱一样,你找别人办事就要付出一定的面子——这是你向对方显示低姿态的一种具体的代价。

做事情总是要付出代价的,没有付出就没有收获。它和你的人格、你



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

的尊严没有关系,也并不证明你的人格就低了。

许多人在说小话之前,就老想着别人可能会很傲慢地对待你,会轻视你,会对你视而不见,甚至会侮辱你,把你赶出门去……这样你就退缩了,就丧失了勇气。正因为如此,你可能就打出了“万事不求人”的招牌,宁可忍受不办事的后果,忍受不办事的麻烦,把事情搁置起来,也不去说小话。这说明你是脆弱的。你怎样看待自己是一回事,别人怎样看待你是另一回事,你应该把别人怎样看待你和你自身的价值分开。

他貌不惊人,毕业于一所名不见经传的地方院校,而且只有大专学历,可是在满满一屋子来自各名牌大学、有着硕士或博士头衔的应聘者中,他的表现却与众不同。

尽管他很自信,可是面试官还是很快掂出了他的分量:他在专业能力方面并不能胜任这个职位。他的求职申请被拒绝了。

这位应聘者在得知自己已被淘汰出局后,脸上露出了一点儿失望和尴尬的神情。可是他并没有马上离开,而是起身对面试官说:“请问您能否给我一张名片?”

面试官冷冷地看着他,从心底里对这种死缠烂打的求职者缺乏好感。

“虽然我无法成为贵公司的员工,但我们也许能够成为朋友。”他说。

“哦?你这么想?”

“任何朋友都是从陌生人开始的。如果有一天你找不到打网球的搭档,可以找我。”

面试官看了他一会儿后,掏出了名片。

面试官确实经常为找不到伴儿打网球而烦恼,后来他俩也就真的成了朋友,他也被录用了。

有一天,面试官问他:“你不觉得你当时所提出的要求有点过分吗?要知道,你只是一个来找工作的人,你凭什么会那样说?如果我根本不理

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 ■ 241

会你,那么你怎么下台?”他说:“很多人不敢去做一些本来也许可以做成的事,就是害怕丢脸。可是真正丢脸的不是失败,而是不敢想象失败。其实很多事情都是从尴尬开始的,包括交朋友。”

每当怯懦、退缩的念头冒出来时,你都可以告诫自己,不要怕可能会出现任何难堪。

有时候,我们害怕的不是失败本身,而是想象中人们不屑的目光与讥讽的言辞,只要你的心理素质够好,完全可以不把这些当成一回事儿。英国的索冉指出:“失败不该成为颓丧、失志的原因,而应该成为新鲜的刺激。”唯一避免失败的方法是什么事情都不做,但“失败乃成功之母”,没有失败,没有挫折,就无法成就伟大的事业。

在我们求职、求财的过程中,不可能总是一帆风顺,人在江湖,切不可面薄心软,知难退却。有些女人脸皮太薄,自尊心太强,经不住人家首次拒绝的打击。只要前进一受阻,她们就感到羞辱气恼,要么与人争吵闹崩,要么拂袖而去,再不回头。看起来这种人很有几分“骨气”,其实这是过分脆弱的自尊,只顾面子而不想千方百计达到目的,这于我们的事业无益。女人做事业,有一句话必须牢记:我们要的是最终结果,对中间过程发生的一切不必过于介意。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

有舍有得，才是赚钱的长久之道

舍得舍得，有舍才有得。许多女人认识不到这一点，她们错误地认为，财富有一定的限度，你有了，她就没有了。你应当把赚钱看成“大家合力做蛋糕”，蛋糕大了，就自然不愁分配的问题。

人们常说女人心细，这本是一种有益于财富的积累的优点，只是其中有一个应该引起我们重视的地方：心细不等于锱铢必较，与你的伙伴分享利益，才是长久的赚钱之道。

在商业社会，做生意总要有伙伴、有帮手、有朋友。你照顾了别人的利益，实际上也就是照顾了自己的利益。有经验的商人人都知道，做生意当然要好好计算以使自己能获得最大的收益，但无论怎么算来算去，一定要算得对方也能赚钱，不能叫他亏本。算得他亏了本，下次他就不敢再同你打交道了，所以生意人绝对不能精明过了头。如果说商人的真理是赚钱，那么精明过了头，这个真理同样会变成谬论。你到处叫人家吃亏，就会到处都是你的冤家；到处打碎别人的饭碗，最后必然会把自己的饭碗也打碎。因此，如今一些成功的商人，为人人都非常大度，在对待盟友时将眼前利益和长远利益的关系处理得十分妥善。

在创造财富的过程中，“给予”有时候是一个非常好的策略，它甚至

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 ■ 243

可以起到预想不到的效果。

“万商”的掌门人曾鸿海就非常信奉“先予后取”的经营理念。当他被香港沿海物业集团总裁江鸣先生聘请担任沿海物业集团武汉商业城有限公司董事长兼总经理后,他就是凭借“先予后取”的经营理念,救活了当时已经是奄奄一息的武汉万商广场项目。

为打破困局、盘活“万商白马”,2000年8月,一项大胆的“降门槛”策略推出了:当时汉正街商铺的租价最低为每月200元/平方米,而“万商”的租价竟为每月5元/平方米!同时,他还主动出击,上门请来十几家有较大影响力的大商户入驻,所有的铺面就这样全部被租了出去。

打开市场后,他又开始致力于打造品牌,品牌效应最后使“万商”的租价达到年租金2000元/平方米。先予后取的策略,使得万商广场的市值达到了16亿元。

在现代社会,商业活动是一种创造性的活动,是可以达到共赢的。这里的规则就是在竞争中合作,最后大家一起成长。

20世纪80年代,一家不起眼的小公司在天津开张了,老板叫高文光,经营五金机电。创业初期,公司只有5名员工,两辆送货的三轮车,外加3间简陋的门面房。一无雄厚资金,二无知名度,为了在激烈的市场竞争中生存下来,高文光提出了“一盒螺丝钉也要送货上门”的口号,这种“不计成本”的做法收到了成效,公司的局面逐渐打开,客户越来越多。

但是,各种意想不到的问题也随之而来。公司的客户基本都是批发商,这些人慢慢被养懒了,当员工把货送去时,还得帮他们把货摆上货架,更离谱的是,有的批发商干脆让他的员工代替他们把货直接送到用户手上,也就是说,这些批发商完全不动一下手指头就能赚取利润。刚开始一两次还能忍受,可是时间一长,员工渐渐有了牢骚:“这些人太过分了,咱们干活他们拿钱,世上哪有这么便宜的事?”高文光却不以为然,反而有些



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



得意地说:“把他们都养懒了,咱们才有饭吃啊。”

有一次,一个员工去送货——直接送到批发商的客户手上,搬完了货,那个员工忽然计上心来,拿出自己的名片递给客户说:“如果您以后想进货,可以直接给我打电话,批发商都是从我们公司进的货,我们的价格肯定比他们便宜。”对方也是个精明的生意人,有利可图自然求之不得,两人一拍即合。

回到公司,那个员工将此事报告了高文光,然后一脸得意地等着夸奖,可万万没有料到,奖给他的却是一顿臭骂:“今后谁再做这种蠢事,决不轻饶!”因为这件事,不少员工都认为高文光太讲义气,不像赚大钱的人。

不久,高文光的朋友听说了此事,也觉得不可理喻,就问他:“老高,你是不是迷糊了,既然不想赚钱,那你还办企业干什么?”高文光笑着说:“如果天下的钱都让你赚走了,大家都没钱了,你还赚谁的钱去?”朋友无以反驳。虽是一句玩笑话,却体现了高文光独特的经营理念——不吃“全鱼”,谁也不可能赚走所有的钱。20年后,天津文光集团资产已经过亿!

不吃“全鱼”,不仅是经商之道,更是一种睿智的财富观。有个大富豪曾经说过:财富如水,如果是一杯水,你可以独自享用;如果是一桶水,你可以存放在家里;但如果是一条河,你就要学会与人分享。不同的财富

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 ■ 245

观决定不同的人生。

舍得舍得,有舍才有得。许多女人认识不到这一点,她们错误地认为,财富有一定的限度,你有了,她就没有了。这是一种穷人的哲学而不是富人的作风。同样大的一块蛋糕,分得人越多,每个人分到的就越少。由此,我们可能会去争抢食物。但是如果我们是在联手制作蛋糕,我们就不会为眼下分到的蛋糕的大小而感到不平了。因为我们知道,蛋糕还在不断地做大,你根本不必发愁将来的分配问题。而假如每个人都想独享利益,只会形成不计代价的过度竞争,结果大家都没有好日子过。

中国近代火柴大王刘鸿生说:你要发大财,一定要让你的同行、你的跑街和经销人发小财。这样大家都愿意与你合作,没有拆台的小人,你的财路才会顺畅得多。





女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

□□□□□□

理性生活是女人赚钱的保障

生活中有许多女人自由散漫惯了，她们一受到严格的时间限制就发愁，一提到精准的数字就头痛，常常被男人讥评为“没有脑子”。如果你能从这两个方面入手，改变自己的形象，就可以更快速地接近自己创造财富的人生目标。

相

相对来说，我们的社会对女性的成功要求并不太高，所以她们所承受的压力要小一些。于是有些女人就自我放任下去，想起一出是一出，认为随心所欲的生活才是最好的生活。在这里，我们暂且不评价这种生活态度，但是应当警惕的是，如果你以赚钱为大目标，寻求自主与自立，还是要理智为先，控制好自己的生活步调。

具体说来，女人最缺乏的理性观念一是时间，一是数字。

有些女人对于时间的浪费，简直到了“奢侈”的地步。她们洗一次头要用上一个小时，化一次妆又用去一个小时，然后再有事没事就出去逛逛街，少则两三个小时，多则就是一天。她们以为时间也像自来水一样，只要一拧龙头，就会哗哗地流出来，从来没有荒废时日的紧张感。也正是由于喜欢浪费时间这一不良习惯，使得许多女人在事业上很难达到理想的境地。

我们常说“时间就是金钱”，“时间就是生命”，然而仔细掂量掂量，在

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 ■ 247

现实生活中,我们究竟有几个人,把时间像金钱或生命那样珍惜慎用了呢?如果你真的言行一致了,相信你也一定会是一个了不起的成功者。

37岁的林霞掌控着一家具有相当规模的资讯公司。公司的业绩很好,每年她都有几百万元的收入进账。在女人中,她可以说是非常成功的一个。



当有人问起她成功的秘诀是什么时,她总会十分自豪地说:“准时”。据她自己讲,从她开始记事时起,她的父母就开始刻意培养她守时、准时的习惯。每天起床要准时,吃饭要准时,上学要准时,洗澡要准时,睡觉要准时,完成作业要准时,向父亲报告成绩也要准时,有时甚至去卫生间的时间也要准时。由于小时养成的习惯,大学毕业参加工作后,她也总是事事准时,这一点使她服务过的每一个老板都对她的非常满意,所以她总是能先于别人得到提升的机会。

后来,林霞自己出来办了这家公司,她准时的习惯再次发挥了自己都意想不到的作用。也许是工作领域的特殊性吧,她总是能先于别人一步得到顾客急需的资讯,而且简直是顺理成章的,这为她赢得了很多忠实和长期的客户。

在林霞的思想观念里,她总是把准时看做个人素质的一个综合体现,更是赢得客户和金钱的最简单、有效的手段。



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

很多女人天生爱迟到,尤其是在谈恋爱的约会中,很多人喜欢把迟到看做女人应有的一种矜持。然而事实并非如此,据有关资料显示,大多数男人对约会迟到的女人都缺乏好感,因为他们认为这样的女人在结婚后,也多半会是个拖拉的妻子。在感情生活中尚且如此,对于你的事业伙伴,时间观念差就更是一种不可原谅的错误了。

通过林霞的例子我们可以看出,“准时”的习惯对于一个女人的一生十分重要,对于那些年轻且有上进心的女人,更要培养自己办事一贯准时、从不拖延的好习惯。

除此之外,由于女性擅长感性思维、形象思维,对数字的准确把握也是她们的一大障碍。

并不是每一个对数字敏感的人都会成为优秀的创业者,但是,优秀创业者会牢牢地把握企业的数字,所以,使企业倒闭的创业者则几乎都是数字盲。

有些女性创业者一说到“数字”两个字就不行,她们对预算表几乎从不过目,全部都托付给财务负责人,而只过问“总的说本季度或本年度赚了多少钱”就完事了。即使她们知道企业的金库和银行存款上还有多少现金,但对有多少借款和欠款,有多少赊账和收受票据等,全然没有任何把握,当然,对目前企业有多少固定资产,负债多少等更是一概不知。即使她们了解月度、年度的大概销售额,但大脑中却全然没有成本等费用的数字。

经营与数字有着密不可分的关系。商人们很早就使用了算盘,现在用算盘的人很少,但经常盘算却是创业者不可缺少的。也就是说,金钱和物品的出入要如数清点,从数字方面要正确地加以把握。

不论在什么时代,创业者都非和数字打交道不可,可以说经营能够全部概括为数字。对数字敏感的人,常给人一种精明理智的感觉,这对你做任何事情都是一个良好的开端。

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 ■ 249

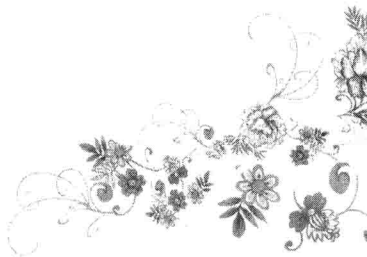
有位药房老板到太阳银行请求贷款。在申请单上,药房老板填了“91万元”。银行经理土田正男是位企业调查专家,立刻注意到“1”万元的尾数。他走上前去问道:“你为什么不贷100万元或90万元呢?”

“这次91万元正好够,90万元我不够,100万元却多了点,银行会不会不方便吧?”

“不会,不会!”土田正男非常欣赏这“1”万元,立刻准许了。

这是以“数字”取得了别人信任的事例。因为在人们看来,特别精确的数字给人以慎重细致的感觉,表明你一定是一位可以信赖的人。

生活中有许多女人自由散漫惯了,她们一受到严格的时间限制就发愁,一提到精准的数字就头痛,常常被男人讥评为“没有脑子”。如果让女人们改变自己的天性,变得严谨起来的确有些困难,但是唯有如此,才会让人刮目相看。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more



能成事的女人不受情绪的干扰

女人在社会上做事，不应该带着情绪化的成见看问题。如果你以赚钱为人生目标，把利益放在第一位不是错误，你与自己喜欢的或厌烦的人都可以合作，重要的是你们有没有共同的目标，是不是可以共同分享收益。

在现实中，女人做事容易受到情绪的影响。对于自己喜欢的人，怎么看都顺眼；自己讨厌的人，一举一动都觉得别扭。或者是在心情愉快的时候对周围的人也温柔热情，情绪低落时干什么都打不起精神。本来，小女人有些小脾气，无伤大雅，但如果你把这种凭心情做事的习惯带到职业场所上，则会束缚了你的事业的发展。

赵小西在一所建筑设计院工作，她为人直爽，可谓是“爱憎分明”，对自己看得不顺眼的同事极少理睬，在工作上也懒得配合；而对另一些自己觉得满意的同事则是极为热情，即使在私下也常常与他们在一起。时间长了，便有人觉得她是在拉帮结派，那些不被她理睬的同事更对她充满了敌意，不时以种种借口与她过不去。而原先与她要好的同事因担心别人议论以致无形中树敌，也开始避免与她多接触，弄得她觉得自己像是孤家寡人。

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 ■ 251

作为职业女性,工作中要与各种人打交道,这些人品行不一,趣味不同,价值观也不一样,若是一味讲求与自己相近,而对与自己不同意见的其他人予以排斥,在工作上无疑很难配合,更无从拓展,最后受损失的还是自己。所以待人应多些宽容,以工作大局为重,切不可根据自己的好恶去处理人际关系。

即使在办公室里,女人们也愿意与性情相投的人接近,当有同事直接向你表示:除了公事外,无意与你建立所谓的“朋友”关系时,女性的反应通常会感觉受伤,认为是其他原因所致,接下来也间接影响彼此工作上的合作与支援。对于这种状况,男性的反应常是无所谓,今天在会议中处于竞争对立的立场,明天却一起去唱卡拉 OK,公私泾渭分明,两者无关,也不会产生矛盾。

建议女性在职场中应以工作职务为标准,不要因为朋友的关系而影响了对公事该有的专业判断。即使彼此不是朋友,只要工作上能配合,能共同达成目的,就可以合作。

若是自己创业做生意,这种情绪化的处世方式更不适合。商场上有句话:没有永远的朋友,也没有永远的敌人,只有永远的利益。你在什么时间、在跟谁合作都不重要,重要的是你们有没有共同的目标,是不是可以共同分享收益。关于这一点,我们应当向成熟的商人学习。与那些真正的商人处事,你会发现他们总是露着一副笑脸,不管生意是否做成,甚至为合约而发生不同意见,他们也总会以笑脸表示否定的态度。有时对方发脾气,或是双方不欢而散,他们还是会客气地说声再见。要是第二天他再遇上你,仿佛没有过不高兴那回事,他仍以笑脸相迎,问候你“早上好”。

他们这种隐忍和气的态度,很容易把对方吸引住。把人与人的关系处理好,成为他们事业成功和发财致富的一种技巧。

我们告诫女人“不要以心情做生意”,还包括看人不要带成见,每一次都要认真审视你们的合作条款,要知道这个世界随时都在发生着改变,



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

并不以我们的个人意志为转移。

世界上最精通赚钱之道的犹太商人的生意经上,有不少初看之下毫不起眼,仔细推敲下来,却是足以发人深省的生意场上的金科玉律。

在犹太商人的生意经上,赫然写着一条:“每次都是初交。”哪怕同再熟的人做生意,犹太商人也绝不会因为上次的成功合作,而放松对这次生意各项条件、要求的审视。他们习惯于把每次生意都看成一次独立的生意,把每次接触的商务伙伴都看成第一次合作的伙伴。这样做,起码有两大好处:

其一是防止因为自己对对方的先入之见而掉以轻心,相反,可以有足够的戒备防止对方可能的一切手脚。

其二是可以保证自己第一次辛辛苦苦争取得到的赢利,不至于在第二次生意中为顾念前情而做出的让步所断送。生意毕竟是生意,容不得“温情脉脉”,否则第一次就没有必要斤斤计较了。

经济社会中发生的诸多合同诈骗案中,有多少“善良的人们”就是因为单凭熟人甚至仅仅一面之交的人的面子或者一次小小的“成功”而上了别人的圈套的?如果这些人也遵循犹太商人“每次都是初交”的法则,那么也不会陷入骗局了。

所以,不要拘泥于故交,“每次都是初交”是犹太商人在漫长的历史时期由现实的商业活动而得出的生意经。

如果你的目标是赚钱,那么利益为先绝对没有错误。一个人的情绪,对你的生活,对你的家庭都有影响,怎么会对你的致富事业没有影响呢?世界上的事绝对不是按你的喜恶爱好和脾气性情来发展的,为了维护你长久的利益,我们应当学会对自己熟悉的、有好感的人也保持一点戒备之心;对自己素来厌烦的人和事,也要维持一种可以为共同的目标而合作的融洽关系。出来做事的女人,不受情绪困扰、就事论事,是一种必备的大家风范。



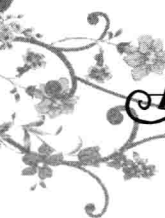
迷信血型、星座的女人之诫

不可否认,有些女人遭遇困境,信心受挫时,经常会借由宗教或占卜的力量,来安慰自己的心灵。对于占卜之事,偶作娱乐当然也无可厚非,但千万不要过分迷信,因为这类所谓的“科学”,非但没有真正的科学依据,还常会给人们的现实生活带来很多不愉快的体验。

旧时的女人相信命运,在她们遭受困苦、厄运的时候,会感叹这是“前世作的孽”、“八字生得不好”,然后就无可奈何地低下头,接受命运的安排。今天的女人们,往往又热衷于血型、星座的分析,表面看起来很新潮,可是如果你真的相信自己的一生已经被预先设定,那么说明你还是没有走出迷信命运的老套。

一般说来,我们讨论血型与命运的关系,主要是看不同性格特点的人对社会的适应性和把握机会的能力。在血型性格说中,普遍认为B血型的人乐观热情、脾气随和、待人亲切坦率、爽快开朗、能容忍别人的缺点、常能结交知心好友、聪明、思路广、拓展力强等,缺点是专注力不够、易产生畏难心态、最怕受约束;A血型的人的主要特征是倔强、理智、谨慎、责任心强,缺点是情绪易波动、较暴躁;O血型的人的主要性格特征是自信、坚定、冷静、富于实干精神、工作勤恳、上进心强,缺点是固执、不够虚心、





女人更要

会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

刚愎自用;AB血型的人富有个性、表现欲强、活泼精明、不接受定势,缺点是易怒、焦躁,不理解的人认为较怪僻。

B血型的群体更容易成为中国新富群体,主要是因为他们更善于处理人际关系,因而一方面交友广阔,更容易发现和把握机遇;另一方面人缘好,善于在事业中理顺关系、拓展客户。中国文化一直强调“花花轿子人抬人”、“和气生财”,这又一次证实了人情、关系在各行各业中都是致富法宝。另外,B血型的人不受拘束的创新意识使得他们更善于在大变革的时期破除陈规、创新发展。

但是我们应该看到,同种血型的人群数量非常多,因此血型绝对不可能成为决定性格、命运、成败的主导因素,血型对人的影响以及同种背景下不同血型的人群到底在行为和能力上有何差异,至今尚无科学的定论。而且从另一个方面说,每个人的性格并不是一成不变的,随着环境的变化、阅历的增多和见识的提高,我们完全可以发扬自己性格中的优点而有意去控制一些与事业发展不利的不良情绪。对于那些人生目标明确、追求财务自由和精神独立的女性来说,性格服从于意识,命运取决于自己的选择。

除了血型与命运之说外,生活中不少女性朋友还对星座、占卜有极大的兴趣,在自己的感情生活或事业发展中遇到什么阻碍时,总希望命运之神能给自己指示一条明路。对于占卜之事,偶作娱乐当然也无可厚非,但千万不要过分迷信,因为这类所谓的“科学”,非但没有真正的科学依据,还常会给人们的现实生活带来很多不愉快的体验。

凡事你先有成功的心态,然后才有成功的可能,如果尚未行动之前就有听天由命的心理,所有好运也会随之萎缩、凋零。

小有成就的商人孙先生曾遇到过这样一件事:

一天,一位女性朋友来找他,要他帮助推销产品。孙先生看过朋友手

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 ■ 255

中的产品后,却听到她说出“其实这种产品,根据占卜的结果是属于滞销品”这样的话来。细问之下,才知道她正沉迷于占卜术,且与一名女占卜师有着非比寻常的关系,平日遇事喜欢请她卜凶吉,这次推销产品,也是由那位女占卜师卜出其“命运”的。

她这种一开始便知卖不出去,却仍强行推销的奇怪心态令孙先生百思不解,于是孙先生便告诉她:

“别太盲目相信占卜术,因为你曾帮助过我,我理当会尽力替你推销,但是你自己也应努力才行。”

“不,结果是不可能改变的,不论我们如何努力,这种产品仍会如占卜师所言没有销售前途,不过仍要请你多多帮忙。”

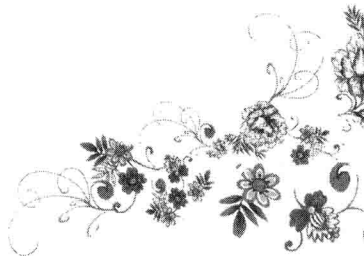
“既然要我帮忙,你却一开始便断定它是滞销品,简直太莫名其妙了。”孙先生不禁有些气恼,但她仍不改其迷信的态度说:

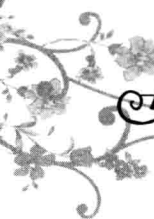
“不,虽然占卜术已卜出结果,但请你务必帮忙。”

孙先生后来回忆说:“现在每当回想起这一段经历,仍觉得尽信占卜的女人,实在愚蠢之至。”最后,结果不出所料——产品根本卖不出去。但是与其说事情的结果正如占卜所料,不如说是当事者过于相信占卜师而失去了干劲使然。

不可否认,当有些女人遭遇困境,信心受挫时,经常会借由宗教或占卜的力量,来安慰自己的心灵。但是真正将自己从逆境里解救出来,最终还是要靠自己。

事实证明,遇到事情能积极寻求解决的方法的女人,一定是一个稳健而实际的人,掌控财富的能力也比较强。而凡事从占卜中寻找支持和安慰的女人,很容易向命运屈服,遇事只会抱怨,从而加快了向命运的低谷跌落的速度。





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

曾经有一个相信占卜的女老板,打算开店,而请占卜师选一个开张的黄道吉日,占卜师告诉她最好的日子在几个月之后。这名女子开店资金并不宽裕,利息负担也不轻,按常理判断,早日开张营业方为明智之举。但她盲目相信占卜师,真的延到几个月后才开张,谁知开张当月,竟发生火灾,一切努力付之一炬。

一般而言,人应是为了求好运而请人占卜,讽刺的是“占卜”一事,往往越是专心想它,越是夺走人的好运。而那些人生目标明确,一心要达到财务自由的女人,即使偶然遭遇挫折,也不会就此气馁。

说到底,所谓命运一事,依然掌握在自己手里。台塑集团董事长王永庆说:“我一生没有请人看过相,因为,从前的命运怎样,自己已经知道了,以后的命运怎样,是由自己来打算的。”穷人听天由命,富人知命造命,这就是区别。对于血型星座、预测占卜等名堂,我们可以当成闲暇时的消遣,看了听了之后哈哈一笑,然后做自己的正事要紧。一个女人的命运如何,是“做”出来的,而不是“测”出来的。



女人需要从一再犹豫中解放自己

通常情况下,女人做生意特别注重结果,把成败得失看得比什么都重要,怀着想赚怕赔的心态战战兢兢的,做哪一件事情都是如履薄冰,背着沉重的心理包袱。而那些在某些领域,尤其是在创富的事业中取得成功的女人,大都有勇于决断、敢作敢当的性格。

女人总爱随大流,这里面的思想基础其实很简单,对自己的判断力,她们没有充分的自信,就觉得走的人多的才是阳关道;另外,身边的人多,会给女人一种安全感,即使失败了,也会自我安慰说:“没关系,反正也不是咱一个人。”

这种思路是对女人独立思考和决断能力的严重戕害,虽然群众的眼睛是雪亮的,但一个人的长短优劣只有自己最清楚,最适合别人的路,不一定也同样适合你。在现实中,那些凡事总是在等待、在观望的人,往往会使自己错失无数良机。

一个穷小子和一个富家小姐相识并相爱了,但是他总觉得两个人的身份不太匹配,所以不敢过于表现自己的热情。有一天,这个年轻人很想

到他的恋人家去,找他的恋人出来,一块儿消磨一个下午。但是,他又犹



女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

豫不决,不知道他究竟应不应该去,恐怕去了之后,或者显得太冒昧,或者他的恋人太忙,拒绝他的邀请。于是,他左右为难了半天。最后,他勉强下了个决心,坐上一辆三轮车去了。

车子停在他恋人的门前,他虽然后悔来,但既然来了,只得伸手去按门铃。现在他只好希望来开门的人告诉他:“小姐不在家。”他按了第一下门铃,等了3分钟,没有人答应,他勉强再按第二下,又等了2分钟,仍然没有人答应。他如释重负地想:“全人家都出去了。”

于是,他带着轻松和失望回去了。心里想:这样也好,但事实上,他很难过,因为他又失去了一个与恋人相聚的机会。

你能猜到他的恋人现在在哪里吗?他的恋人就在家,她从早晨就盼望这位先生会突然来找她,带她出去消磨一个下午。她不知道他曾经来过,因为她家门上的电铃坏了。那位年轻人如果不是那么犹豫不决,如果他像别人有事来访一样,按电铃没有人应声,就用手拍门试试看的话,他们就会有一个快乐的下午。但是,他并没有下定决心,所以他只好徒劳而返,让他的恋人也暗中失望。

我们面对一件事情的时候,是否有足够的决心,会使事情的结果完全两样。比如有这样一位女士,她听说国外某一连锁机构要招募一些地区代理。这家公司的实力雄厚,远景也很好。她很想去试试,但是怕自己能力不够,又怕万一失败而丢脸。于是她犹豫着,没有下决心。直到最后,她发现另外一个比她条件差得很远的人居然成功了,她才后悔自己为什么不去试一试。

当我们遇到问题的时候,时常并不是对这个问题的本身不能理解,而是我们往往被枝节的问题所困扰,我们太容易被周围的人们的闲言碎语所动摇,太容易瞻前顾后,患得患失,以至于给外来的力量一种可以左右我们的机会,谁都可以在我们摇晃不定的天平上放下一个筹码,随时都有

第九章 调整思路,走出女性赚钱的误区 ■ 259

人可以使我们的想法动摇,结果弄到别人都是对的,自己却没有了主意。这真是女人成功途中的一个障碍。

而那些在某些领域,尤其是在创富的事业中取得成功的女人,大都有勇于决断、敢作敢当的性格。

吴南在 30 岁的时候,已经成功地创立了自己的文化公司,事业红红火火。吴南喜欢大声说笑,她不像其他一些有钱的女人那样,坐下来,细细地描眉画眼、修指甲,她的东西也不会摆得整整齐齐。玩起来,她会像小青年一样投入地蹦迪。吴南很骄傲自己有一个男孩儿的性格,她说女人的性格像男人容易成事。女人做生意,最大的弱点就是心眼窄,遇事容易犹疑不定。吴南不一样,做起事来比男人还要爽快。

在公司里,大家都佩服吴南的魄力。美国好莱坞一家公司要投资 2000 万美金到中国搞一个后期制作中心,吴南知道后,马上想能不能与其合作,朋友和公司的人都说不能。吴南偏不信这个邪,立即站起来换衣服,一阵风似的冲了出去。结果美国商人对吴南这样一个年轻人主事的民营企业很热情,对合作的事非常看好。“什么事不去试,怎么知道行与不行,敢赌才会赢。”吴南用自己的行动,再次验证了自己的观点。

一般女人爱计较小钱,患得患失,吴南刚好相反。挣了 52 万元的时候,就敢拿出 50 万元去投资另一个项目。有些客户,还不知能否签单,只要看准了,就敢大胆投资,一趟趟乘飞机前往,投入主要人力搞策划,还没怎样呢,几万元就出去了。吴南的勇气,男性有时也做不到,吴南说:“事情是做出来的,不投入怎么会有回报。”

通常情况下,女人做生意特别注重结果,把成败得失看得比什么都重要,怀着想赚怕赔的心态战战兢兢的,做哪一件事情都是如履薄冰,背着沉重的心理包袱。这样的人,在商场里更容易吃亏上当,更无法自如地施





女人更要会赚钱 (第2版)

Marking money, women need learning more

展自己的拳脚。而那些具备成功素质的女人,认为做生意有风险是正常的,赚钱是努力的结果,赔钱也是情理之中的事情,她们在乎的往往是经商的过程,很少考虑结果,因为她们认为只要过程不出现失误,结果也不会出人意料,这样她们才敢投资,投资的方向往往不会错。

先贤教育我们,困难都是纸老虎,千万不能被它吓得裹足不前。与在冷天游泳一样,当人们要进入陌生而困苦的环境时,有些人先小心地探测,以做万全的准备;但许多人就因为知道困难重重,而再三延迟行程,甚至取消原来的计划;又有些人,先用一只脚踏入那个环境,仍留许多后路,看着情况不妙,就抽身而返;当然更有些人,心存破釜沉舟之念,打定主意,便全身投入,由于急着应付眼前重重的险阻,反倒能忘记许多痛苦。

在陌生的环境中,由于这种敢于一跃而下的人比别人果断,比别人快,所以他们就掌握了先机。对女人来说,心动不如马上行动,要知道,你在犹豫观望中所浪费的时间精力,有可能比失败后从头再来的过程还要长。



~ 女人金钱宣言 ~

女人的美丽与财运，从来都是相辅相成的，金钱所带来的富裕与安定的生活，于我们的容颜是最佳的滋养；而女人的优雅与美丽，天生对金钱就有一种吸引力，会使世间美好的东西源源不断地流入她们的口袋。

不管是在社会生活中，还是在两性关系中，金钱都是一个人的资格证。拥有足够的金钱，代表着你拥有了选择权与支配权，你的社会地位是自己创造的，这比口头上的尊严更为扎实。

金钱当然不能代替爱情，但是，爱情也不能代替金钱。尽早地向成熟社会群体价值体系看齐，可以让你在逐步成长的过程中少走一些弯路，少受一些不必要的挫折。

创业致富只适合少数具有个人优势的女人，对于大多数普通的女人来说，通过合理个人理财计划，保障自己生活的独立、富足、安定是影响一生的现实问题。

上架建议 女性励志

ISBN 978-7-5180-0391-4



9 787518 003914 >

定价：29.80元